

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
Departamento de Sociología IV
(Métodos de la Investigación y Teoría de la Comunicación)



TESIS DOCTORAL

**La formación del bloque de poder económico en España:
consejeros, capital y estado en el Ibex 35 (1991-2013)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Rubén Juste de Ancos

Directores

Mario Ortí Mata
Araceli Serrano Pascual
Julián Cárdenas

Madrid, 2017

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA IV
(Métodos de investigación y teoría de la comunicación)



**LA FORMACIÓN DEL BLOQUE DE PODER
ECONÓMICO EN ESPAÑA:
CONSEJEROS, CAPITAL Y ESTADO EN EL
IBEX35
(1991-2013)**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR
Rubén Juste de Ancos

Directores
Mario Ortí Mata
Araceli Serrano Pascual
Julián Cárdenas

Madrid, 2016

Agradecimientos

Llegar a este punto es un momento de desafío y vértigo. El escribir una tesis doctoral, como decía un amigo consejero, tiene una connotación académica, pero también vital, ya que supone un rito de paso en el cual uno aspira no sólo a un logro académico, sino a un mayor conocimiento y enriquecimiento cultural. No obstante, la limitación en tiempo, lo acotado del tema y el objeto, y las experiencias que te rodean, hacen de esta empresa un arduo camino, con mucho camino recorrido, pero también mucho recorrer. Tras este intenso periodo llega el momento de mirar hacia atrás y ver cómo, desde la concepción del objeto, hasta el diseño y redacción, uno pasa por diferentes momentos, diferentes transiciones durante las cuales, sentimientos, personas y experiencias condicionan y dotan de un determinado prisma para mirar la realidad.

En este camino, ha sido crucial en mi formación y mirada crítica, así como en mi orientación académica, el ambiente evocador de la facultad de Ciencias Políticas de la Universidad Complutense. Lugar privilegiado, una institución muchas veces compleja de entender, contradictoria, polifónica por naturaleza y, por tanto, sólo susceptible a ser entendida desde la quietud y razón crítica, lo que permite ver el hilo conductor de lecturas convergentes, aunque no coincidan personalmente, que recorren los diferentes departamentos.

Mis primeras inquietudes me acercaron al departamento de Psicología Social, en el cual maestros como José Ramón Torregrosa, Concepción Fernández, y Rafael Fernández me empujaron a entender la compleja pero inseparable dialéctica entre lo individual y lo social. En el caso del profesor Torregrosa, quizá no tan conscientemente y siempre entre líneas, me forzó a desvelar y centrar la atención en la base materialista que rodea todo proceso psicosociológico. Sin ser una oferta explícita, fui navegando desde sus clases y comentarios hasta la Escuela de Frankfurt y su manifiesto por una filosofía crítica.

Las largas charlas con mi director de tesis Mario Ortí, consejero durante los últimos años de carrera hasta ahora, me empujaron a adentrarme en una tradición sociológica casi desconocida para nuestra generación, ligada a la Escuela Cualitativa de Madrid, que más allá de su decidida apuesta por el cualitativismo, me daba apoyo y sustento teórico a la interpretación *materialista y dialéctica* que fue formándose a lo largo de mi primera parte de formación académica, así como me ayudaba a conjugar metodológicamente mi preocupación por la *individualidad* y su relación con las clases sociales.

Una mención importante merece el profesor Narciso Pizarro, a quien tuve el privilegio de conocer en el Master de Metodología. Sus reflexiones, siempre regidas por el *leitmotiv* de la *sospecha*, me alumbraron durante ese año acerca de las estructuras de poder, de raíces amplias, lo que fue motivándome a adentrarme en el problema de los grupos de poder y sus mecanismos de dominación. Asociado a la corriente estructuralista no marxista, pude encontrar, por el contrario, que dicho repertorio conceptual podía ser conjugado con una lectura marxista de las clases sociales, algo que me motivó a seguir profundizando en la aproximación metodológica que defendía, el Análisis de Redes Sociales.

Por vicisitudes de la vida y terminada la maestría, pasé algo menos de un año en Australia, entre montañas y trabajos farragosos, periodo durante el cual seguí con expectación y satisfacción cómo se formaba la Acampada del 15M, producto de una generación a la que pertenezco, que se encontraba al final de su formación académica con un futuro incierto y oscuro, pero que se negaba a aceptar un injusto orden de las cosas. Durante mi estancia pasé largas horas en la Universidad de Sydney, en cuya biblioteca no paré de concebir la forma de abordar el objeto que aquí se analiza, sumergiéndome -siempre bajo la guía de una intuición insaciable, aunque algo perdida- en lecturas sobre el problema de la clase dominante, y la necesidad de una aproximación empírica, motivación que me llevó a las obras de John Scott.

La llegada a Paraguay a principios del año 2012 y la experiencia derivada de ello, ha significado un camino de no retorno en mi forma de entender el mundo, particularmente las dinámicas propias de países periféricos y la compleja tensión que amenaza a procesos emancipadores que surgen en su seno. Fueron años en los que pude aproximarme -con múltiples encuestas y grupos de discusión que pude diseñar y llevar a cabo- al *populismo emancipador* que dominaba el nuevo orden ideológico y político en Paraguay. El análisis de la coyuntura paraguaya me ayudó a encontrar múltiples argumentos para derribar definiciones *reduccionistas* sobre el populismo como omnipresencia del líder carismático. Pues detrás de la simple retórica *populista*, podía entreverse un complejo juego de dominación y estructuras de poder tradicionales que convivían con un anhelo popular de emancipación.

En junio de 2012 pude ser testigo del Juicio Político exprés que derribó al Presidente Fernando Lugo (bajo la acusación de fomentar el odio de clase y dejación de funciones) con el que se daba por truncado el proceso de alternancia pacífica. Asistí entonces, impotente, al fenómeno de la oligarquización del poder, o más bien, a la exhibición de

las extensas ramificaciones del poder de un bloque, que incluía manifestaciones a favor del Juicio político por parte de la Iglesia, las patronales agrarias, industriales, los partidos tradicionales, la prensa y los principales capitalistas del país. La caída de Fernando Lugo, democráticamente elegido y con amplia popularidad, me permitía asistir a una exhibición pública de la dominación de un bloque, que imponía unos intereses materiales de una clase por encima del consenso ideológico emancipador y una voluntad democrática.

Esta lectura sería parcial sin las reflexiones de muchos de los miembros del PMAS, partido paraguayo fundado por un nutrido grupo de sociólogos. Particularmente, quien llega a acercarse a este partido, queda eclipsado por la agudeza analítica y perspicacia de su principal referente, Camilo Soares. De ellos aprendí el valor de la perseverancia, de la construcción constante ante envites y retrocesos inevitables, y, más allá, de la importancia de la guerra de posiciones dentro del poder político. Este valor tiene nombre, el de las luchadoras Karina y Rocío, los siempre activos Cuaji, Griselda, Cortazar, Loli, Buye; todos ellos siempre dispuestos a sacrificar todo por un país más justo.

De esa experiencia traigo un buen recuerdo de grandes luchadores en la política paraguaya como Adolfo Ferreiro, Miguelo, y el actual alcalde de Asunción, Mario Ferreiro, sucesor natural del presidente Fernando Lugo, a quien aporté mi granito de arena en las elecciones presidenciales posteriores al Juicio Político (también denominado Golpe Parlamentario). En el terreno académico, Paraguay me dejó inmejorables compañías para reflexionar sobre dicho proceso. Principalmente Lorena Soler, a quien no puedo dejar de admirar por su inmenso trabajo sobre Paraguay y su rigor para retratar el recorrido histórico de sus estructuras de dominación. También tengo una deuda intelectual con sociólogos paraguayos a los que tuve el placer de conocer y leer, como Ramón Fogel, Nicolás Morínigo, Milda Rivarola y José Carlos Rodríguez.

En la más breve, aunque intensa, estancia en Ecuador tuve la oportunidad de conocer y explorar a fondo uno de los procesos exitosos de transformación y modificación de una *forma* Estado, que permitía poner al servicio de las mayorías una parte del excedente, hasta entonces secuestrado para el pago de la deuda. Esto fue posible gracias a mi breve colaboración con la Secretaría Nacional de Planificación (SEAMPLADES), a quien debo la oportunidad de pensar sobre el Buen Vivir, el proceso constituyente, y toda una

trayectoria de victorias merecidas. Ello fue posible también gracias a los recursos bibliográficos de la Universidad Simón Bolívar, donde pasé largas horas, en el marco de una estancia investigadora. Especial gratitud merece Cesar Albornoz, profesor de la Universidad Central de Ecuador, que me hizo reflexionar sobre la compleja historia de Ecuador, acercándome a la obra de su padre, el historiador marxista Oswaldo Albornoz. Le debo mucho por haber tenido todas estas experiencias en Latinoamérica a Txema; también a Roberto, Alfredo, Angela y a otros compañeros de la fundación.

Gracias a los amigos que siempre me motivaron a seguir, a Rashid, Pavel, Ana, Medina, Julio. Más que gracias a Nacho por sus comentarios constantes y por mostrarme lo sustantivo de la academia. Mario, estímulo intelectual de mi trabajo, mi amigo y director, siempre dispuesto las largas conversaciones ecuménicas y también a dar consejos muy justos. Agradecer a Julián, quien confió en mí y me orientó con paciencia a lo largo de toda la tesis; y a Araceli, puro conocimiento, trabajadora, incansable y siempre optimista, sin la cual este trabajo no habría salido adelante.

En todo este proceso, en momentos de mayor y menor impulso, siempre ha estado ahí para apoyarme mi compañera, Louiza, luchadora incansable, batalladora allá donde vaya, a quien nunca podré dejar de agradecer su apoyo y ánimos. Por último, es indudable e inestimable mi deuda con mi amplia familia: Juan Pedro y Bernardí siempre presentes, a mis tías, tíos, primos y abuelas. Finalmente, les agradezco todo lo que me dieron aquellos que ya no están: a Felix, pastor, obrero, firmemente comunista, luchador y memoria de la dictadura, de quien he aprendido a recordar, a tener memoria; y a Juan Antonio, que sin quererlo me puso en el sendero del conocer.

Le dedico esta tesis a mi familia, motor de mis inquietudes y refuerzo incondicional ante la adversidad. A ellos les debo todo, a mi madre Nuria, a mi siempre crítico padre, y a mi heredera y hermana, Irene.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS.....	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS	11
ÍNDICE DE LOS ANEXOS	14
ACRÓNIMOS	16
RESUMEN	18
ABSTRACT	19
INTRODUCCIÓN. LOS INDICIOS DE UNA RELACIÓN ESTRECHA.....	21
PARTE I CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO Y ANTECEDENTES EMPÍRICOS	29
PARTE I. CAPÍTULO 1. LA NECESIDAD DE PROFUNDIZAR EN LA RELACIÓN ENTRE CLASE CAPITALISTA, ESTADO, Y GRANDES CORPORACIONES	31
PARTE I. CAPÍTULO 2. LA UNIDAD SOCIAL Y MATERIAL DEL PODER EN ESPAÑA. UNA REVISIÓN DE LOS ANTECEDENTES EN ESPAÑA.....	35
PARTE I. CAPÍTULO 3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	41
PARTE II: ENMARCADO TEÓRICO Y CONTEXTUAL.....	43
PARTE II. CAPÍTULO 1. LINEAMIENTOS CONCEPTUALES. LA UNIDAD SOCIAL Y MATERIAL DE LOS GRUPOS DE PODER: ÉLITE, POSICIONES, OLIGARQUÍA, CÍRCULOS, Y BLOQUE DE PODER.....	47
II.1.1. El enfoque elitista de inicios del Siglo XX: la unidad de atributos.....	51
II.1.2. Del periodo de posguerra y la <i>burocratización</i> del poder de la élite al nuevo paradigma de élites: de los atributos de la clase dirigente a las posiciones y relaciones	53
II.1.3. El poder secuestrado y las estructuras sociales periféricas: la oligarquización del poder y el mito de la apropiación.....	57
II.1.4. El enfoque fenomenológico-formal: círculos sociales y la importancia de las relaciones informales.	62
II.1.5. La propuesta de clase <i>neogramsciana</i> de la unidad del poder: bloque en el poder, Estado y fracción hegemónica	69
II.1.6. La multidimensionalidad de las relaciones sociales de poder: atributos, posiciones, círculos, grupo y bloque en el poder	76
PARTE II. CAPÍTULO 2. BLOQUE DE PODER ECONÓMICO E IBEX35. LA UNIDAD CONFLICTIVA DE LAS FRACCIONES ECONÓMICAMENTE DOMINANTES.....	83
II.2.1. Las condiciones materiales del bloque de poder: financiarización, y preeminencia de los mercados bursátiles	87
II.2.2. La formación del bloque de poder económico en España (Ibex35): integración de España en los mercados de capitales, crecimiento de las empresas y papel central del Estado.....	92
II.2.3. La unidad de intereses de clase en el bloque: factor de unidad material de las viejas fracciones burguesas y extracción de plusvalor en economías financiarizadas ..	99
II.2.4. La transformación de los mecanismos de control de las fracciones burguesas dominantes: bloque, grandes corporaciones, interlocking directorates y propiedad ...	101

II.2.5. El control en el bloque de poder: la propiedad todavía importa en el Ibex35...	106
II.2.6. Dinámicas y luchas internas dentro del poder económico, y más allá del capital: proyecto de hegemonía y ampliación del bloque de poder económico como bloque en el poder.	110
II.2.7. Las condiciones extraeconómicas del bloque: proyecto de hegemonía y forma de Estado	116
PARTE II. CAPITULO 3. PROYECTO DE HEGEMONÍA Y UNIDAD POLÍTICA DE LAS FRACCIONES CAPITALISTAS DEL IBEX35: CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y RAMAS Y PODERES DEL ESTADO	119
II.3.1 LA APUESTA POLÍTICA DEL IBEX35: PROYECTOS DE HEGEMONÍA Y DEFENSA DEL BLOQUE. PASADO Y PRESENTE.....	121
II.3.2. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIA CAPITALISTA: EL CONSEJO COMO LUGARES DE HEGEMONÍA Y UNIDAD POLÍTICA	143
PARTE III: APROXIMACIÓN METODOLOGICA	173
PARTE III. CAPITULO 1. BASE EMPÍRICA Y PERIODOS ANALIZADOS: CONSEJO Y CAPITAL DE EMPRESAS DEL IBEX35 EN 1991, 2000, 2010 Y 2013	181
PARTE III. CAPITULO 2. OBTENCIÓN Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS ..	183
PARTE III. CAPITULO 3. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS: RELACIONES SOCIALES Y ATRIBUTOS COMO UNIDAD DE ANÁLISIS.....	185
PARTE III. CAPITULO 4. INDICADORES Y ANÁLISIS UTILIZADOS	193
PARTE IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	199
PARTE IV. CAPÍTULO 1. LOS CÍRCULOS POLÍTICOS EN EL IBEX35 Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y DEFENSA DEL BLOQUE	203
IV.1.1. El periodo de formación: la centralidad de la élite política de la transición y el declive del PSOE (1991).....	207
IV.1.2. El segundo periodo (1991-2000): Los nuevos círculos tecnocráticos y la reconversión de la derecha española.....	220
IV.1.3. El tercer periodo (2000-2010): La vuelta del PSOE y la centralidad de las cortes legislativas y el círculo tecnocrático del Ministerio de Economía.	229
IV.1.4. El último periodo (2010-2013): Crisis del bloque y la vuelta de los cuerpos burocráticos como nexo con el campo económico	238
PARTE IV. CAPÍTULO 2. LA UNIDAD MATERIAL: FRACCIONES DE CAPITAL DOMINANTES EN EL IBEX35	247
IV.2.1. Hegemonía de la Fracción público-industrial, la emergencia de Banesto y el primer periodo de privatizaciones.....	251
IV.2.2. Absorción de la fracción monopólica-estatal, ascenso de la fracción financiera-patrimonialista de las cajas de ahorro y la bancaria y la primera fase de incursión del capital internacional	255
IV.2.3. El fin de ciclo de la dominación de la fracción financiera-patrimonial de las cajas de ahorro	265
IV.2.4. La consolidación del capital financiero-internacional y aislamiento del conglomerado nacional	276

PARTE IV. CAPÍTULO 3. LOS DIFERENTES PROYECTOS DE HEGEMONÍA POLÍTICA EN EL IBEX	291
IV.3.1. La <i>guerra bancaria</i> y los diferentes proyectos de hegemonía: el proyecto burócrata de empresas públicas vs el proyecto político de empresas de construcción	296
IV.3.2. Desarticulación del bloque de poder y división de proyectos hegemónicos: el proyecto hegemónico del Santander de alianza entre el poder gubernamental y la construcción	309
IV.3.3. El liderazgo del Banco Santander y el proyecto de hegemonía política junto a Caja Madrid.	319
IV.3.4. La descomposición de la hegemonía política en 2013: la debilidad del proyecto hegemónico del Santander y atomización del bloque de poder político.....	331
PARTE IV. CAPÍTULO 4. EL NÚCLEO INTERCONECTADO DE PODER POLÍTICO-ECONÓMICO	339
IV.4.1. El núcleo de poder en el primer año del Ibex35 (1991)	343
IV.4.1. El núcleo de poder durante el periodo de alternancia política (2000)	347
IV.4.1. El núcleo de poder durante la crisis económica (2010).....	351
IV.4.1. El núcleo de poder tras las transformaciones del sector financiero (2013)	354
PARTE IV. CAPÍTULO 5. LA EVOLUCIÓN A LO LARGO DE LOS CUATRO PERIODOS: LA UNIDAD SOCIAL, POLÍTICA Y MATERIAL DEL BLOQUE DE PODER	359
IV.5.1. La unión social y material del bloque: redes de capital, fracciones de capital y unidad material del bloque de poder económico	360
IV.5.2. La unidad política: bloque en el poder y su defensa a corto y a largo plazo	370
IV.5.3. De la unidad estatal, la unidad política a la unidad material del Ibex: Estado, círculos políticos, y capital	378
IV.5.4. La transformación de la función de los círculos políticos: de la intermediación en el proyecto a la representación de empresas centrales	380
CONCLUSIONES Y DEBATE: BOSQUEJOS PARA UNA TEORÍA DE LA UNIDAD DEL PODER EN EL SISTEMA CAPITALISTA	383
I. Poderes del Estado y la cohesión política y social del bloque de poder económico en España: autonomía relativa, autonomía incrustada y desarrollo capitalista	385
II. La caída en desgracia de la fracción patrimonial y su proyecto nacional-popular ¿El Estado en retroceso en la organización y unidad de las fracciones dominantes de la clase capitalista?	392
III. La situación actual: hacia un nuevo modelo difuso de control por parte del capital internacional y crisis del bloque histórico	397
BIBLIOGRAFÍA	403
ANEXOS	417
ANEXO A. Círculos políticos. Consejeros por afiliación a áreas del Estado	417
ANEXO B. Accionistas de empresas del Ibex35.....	431
ANEXO C. Red de consejeros de empresa. Afiliación a poderes y ramas del Estado e Indicadores de centralidad	436
ANEXO D. Tablas comparativas de los tres periodos.....	445

ÍNDICE DE TABLAS

PARTE II

Tabla 1. Tipos de círculos, estructuras y vínculos con instituciones	67
Tabla 2. Ibex35 en 1991. Valores del Índice y ponderación de los mismos	93
Tabla 3. Privatizaciones de empresas (1986-1991) en España	95
Tabla 4. Empresas del Ibex35 en 1991	96
Tabla 5. Lista de las diez mayores fortunas de España	106
Tabla 5.1. Participaciones significativas en manos de familias	108

PARTE IV

Tabla 6. Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 1991	212
Tabla 6.1. Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 1991	213
Tabla 6.2. Círculos políticos y fecha de legislatura del primer puesto en la administración del Estado	219
Tabla 7. Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 2000	224
Tabla 7. 1. Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2000	225
Tabla 8. Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 2010	232
Tabla 8.1. Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2010	233
Tabla 9. Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35. Comparativa Ibex35 en 2010 y 2013	239
Tabla 9.1. Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2013	241
Tabla 9. 2. Círculos no asociados al núcleo interconectado en 2013	242
Tabla 10. Empresas del Ibex35 en 1991 participadas por el Estado	251

Tabla 11. Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 1991	252
Tabla 12. Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2000	258
Tabla 13. Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2010	268
Tabla 14. Tasa de crecimiento del producto por sectores de la economía	277
Tabla 14.1. Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2013	282
Tabla 15. Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 1991	296
Tabla 16. Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 2000	313
Tabla 17. Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 2010	322
Tabla 18. Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 2013	334
Tabla 19. Familias y participaciones más importantes en el periodo 1991	362
Tabla 20. Familias y participaciones más importantes en el periodo 2000	364
Tabla 21. Familias y participaciones más importantes en el periodo 2010	366
Tabla 22. Familias y participaciones más importantes en el periodo 2013, variación de capital respecto a 2010	369

ÍNDICE DE GRÁFICOS

PARTE IV

Grafo 1. Red de padrinazgo de 2013. Consejeros de empresas del Ibex35 e instituciones de la administración del Estado a las cuales han pertenecido	240
Grafo 2. Red de empresas por accionistas en 1991	252
Grafo 3. Red de empresas por accionistas en 2000	259
Grafo 4. Accionistas por empresas del Ibex35 a fecha diciembre de 2000	262
Grafo 4.1 Accionistas por empresa en 2000. Partición 1	263
Grafo 4.2 Accionistas por empresa en 2000. Partición 2	264

Grafo 5. Red de empresas por accionistas en 2010	269
Grafo 6. Componente principal en la red de accionistas por empresas del Ibex35 en 2010. Partición 1.	274
Grafo 6.1. Componente principal de la red de accionistas por empresas en 2010	275
Grafo 6.2. Representación gráfica de la matriz cuadrada de accionistas por accionistas en 2010	275
Grafo 7. Red de empresas por accionistas en 2013	282
Grafo 7.1. Accionistas pertenecientes a la fracción de capital internacional que tienen participaciones en el Banco Santander, BBVA y BME	286
Grafo 8. Representación de la matriz de empresas por empresas en 2013 (matriz cuadrada) unidas por accionistas	287
Grafo 9. Componente gigante en la red de accionistas por empresas del Ibex35 en 2013	287
Grafo 10. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 1991	297
Grafo 10.1. Red filtrada de empresas y consejeros según nivel de poder gubernamental nacional y local en 1991	303
Grafo 10.2. Red filtrada de empresas y consejeros según nivel Alta Administración y cuerpos burocráticos en 1991	304
Grafo 10.3. Componente gigante de la red filtrada de empresas y consejeros según nivel Alta Administración y cuerpos burocráticos en 1991	305
Grafo 11. Componente totalmente conectado en la red de interlocking de 1991	306
Grafo 12. Red de empresas que integran el proyecto político-gubernamental de Banesto en 1991	308
Grafo 13. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2000	313
Grafo 13.1. Red de empresas que integran el proyecto del Santander Central Hispano en 2000	315
Grafo 13.2. Red de empresas que integran el proyecto de Acerinox en 2000	316
Grafo 13.3. Red de empresas que integran el proyecto de Endesa en 2000	317
Grafo 14. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010	323
Grafo 14.1. Empresas del Ibex35 conectadas a partir de consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010	325

Grafo 14.2. Red de empresas que integran el proyecto gubernamental del Santander en 2010	325
Grafo 14.3. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010, añadido el consejo de administración de Bankia-BFA	329
Grafo 14.4. Red de empresas que integran el proyecto de Bankia en 2010, tras la creación del Banco Financiero y de Ahorros	330
Grafo 15. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2013	335
Grafo 15.1. Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado según nivel de poder político	336
Grafo 15.2. Red de empresas que integran el proyecto del Banco Santander en 2013	337
Grafo 16. . Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 1991	343
Grafo 16.1. Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 1991	345
Grafo 17. Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2000	348
Grafo 17.1. Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 2000	349
Grafo 18. Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2010	352
Grafo 19. Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2013	355
Grafo 19.1. Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 2013	357
Grafo 20. Red de empresas del Ibex35 unidas por accionistas en 2013	370

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Modelo tridimensional de fraccionamiento de la clase capitalista y su relación con el proyecto de hegemonía y las estrategias de acumulación	114
Figura 2. Elementos que conforman el Ibex35 como bloque en el poder y bloque de poder económico	127

ÍNDICE DE LOS ANEXOS

ANEXO A

Tabla 23. Círculos políticos en 1991. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado	417
Tabla 24. Círculos políticos en 2000. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado	421
Tabla 25. Círculos políticos en 2010. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado	424
Tabla 26. Círculos políticos en 2013. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado	427

ANEXO B

Tabla 27. Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 1991	432
Tabla 28. Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2000	433
Tabla 29. Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2010	434
Tabla 30. Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2013	435

ANEXO C

Tabla 31. Red de empresas y consejeros en 1991. Indicadores de cercanía, intermediación y grado	436
Tabla 32. Red de empresas y consejeros en 2000. Indicadores de cercanía, intermediación y grado	438
Tabla 33. Red de empresas y consejeros en 2010. Indicadores de cercanía, intermediación y grado	440
Tabla 34. Red de empresas y consejeros en 2013. Indicadores de cercanía, intermediación y grado	442

ANEXO C

Tabla 35. Comparativa de indicadores de cohesión para matrices 1-mode de empresas por accionistas y consejeros en los periodos 1991, 2000, 2010 y 2013 **445**

Tabla 36. Indicadores de intermediación y cercanía para consejeros que hayan sido miembros de poderes del Estado. Para matrices de interlocking de empresas del Ibex35 en 1991, 2000, 2010, 2013 **446**

Tabla 37. Matriz de accionistas referente a entidades financieras y de inversión extranjeras y su participación en empresas del Ibex35 en 2010 **447**

Tabla 38. Matriz de accionistas referente a entidades financieras y de inversión extranjeras, y empresas del Ibex35 en 2013 **448**

Figura 2. Gráficos de puntos. Niveles de intermediación y cercanía de consejeros de la red de interlocking vinculados a la administración del Estado en 1991, 2000, 2010, 2013 **449**

ACRÓNIMOS

(Nombres de empresas del Ibex35)

Ejercicio 1991

ACE	Autopistas Concesionaria española
ACX	Acerinox
AGR	Agroman
ALB	Alba
ASL	Asland
BBV	Banco Bilbao Vizcaya
BKT	Bankinter
BTO	Banesto
CEN	Banco Central
CEP	Cepsa
CRI	Cristalería Española
CTG	Catalana de Gas
CYM	Cubiertas y M.Z.O.V.
DRC	Dragados
ECR	ERCROS
ELE	Endesa
FEC	Fecsa
FOC	Focsa
HHU	Huarte
HID	Hidro Cantábrico
HIS	Banco Hispano
IBE	Iberdrola
MAP	Corporación MAPFRE
POP	Banco Popular
REP	REPSOL
SAN	Banco Santander
SEV	Sevillana
TAB	Tabacalera
TEF	Telefónica
UNF	Unión Fenosa
URA	Uralita
URB	Urbis
VAL	Vallehermoso
VDR	Portland Valderivas
VIS	Viscofan

Ejercicio 2000

ACE	Autopistas Concesionaria española
ACR	Aceralia
ACS	Actividades de Construcción y Servicios
ACX	Acerinox
AGS	Aguas De Barcelona
ALB	Corporación Financiera Alba
ALT	Altadis
ANA	Acciona
AMS	Amadeus
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BKT	Bankinter
CAN	Hidrocantábrico
CRF	Carrefour
CTG	Catalana De Gas
DRC	Dragados
ELE	Endesa
FCC	Fomento de Construcciones Y Contratas
FER	Grupo Ferrovial
IBE	Iberdrola
IDR	Indra Sistemas
POP	Banco Popular
PRS	Prisa
REE	Red Eléctrica Española
REP	Repsol
SCH	Banco Santander Central Hispano
SGC	Sogecable
SOL	Sol
TEF	Telefónica
TPI	Telefónica Publicidad e Información
TPZ	Telepizza
TRR	Terra
TUB	Tubacex
UNF	Unión Fenosa
VAL	Vallehermoso
ZEL	Zeltia

Ejercicio 2010

ABE	Abertis
ABG	Abengoa
	Actividades de Construcción y
ACS	Servicios
ACX	Acerinox
AMS	Amadeus
ANA	Acciona
BAN	Banesto
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BKT	Bankinter
BME	Bolsas y Mercados Españoles
CRI	Criteria Caixacorp
EBR	Ebrofoods
ELE	Endesa
ENG	Enagás
FCC	Fomento De Construcciones Y Contratas
FER	Ferrovial
GAM	Gamesa
GAS	Gas Natural
GRI	Grifols
IBE	Iberdrola
IBLA	Iberia
IBR	Iberdrola Renovables
IDR	Indra
ITX	Inditex
MAP	Mapfre
OHL	Obrascon Huarte Lain
POP	Banco Popular
REC	Red Eléctrica Corporación
REP	Repsol
SAB	Banco Sabadell
SAN	Banco Santander
SCYR	Sacyr
TEF	Telefónica
TL5	Mediaset
TRE	Técnicas Reunidas

Ejercicio 2013

ABE	Abertis
ANA	Acciona
ACX	Acerinox
	Actividades de Construcción y
ACS	Servicios
AMS	Amadeus
POP	Banco Popular
SAB	Banco Sabadell
SAN	Banco Santander
BKIA	Bankia
BKT	Bankinter
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BME	Bolsas Y Mercados Españoles
CABK	Caixabank
	Distribuidora Internacional De
	Alimentación
DIA	Ebrofoods
EBR	Enagás
ENG	Fomento De Construcciones Y
	Contratas
FCC	Ferrovial
FER	Gamesa
GAM	Gas Natural
GAS	Grifols
GRI	Iberdrola
IBE	Inditex
ITX	Indra
IDR	International Consolidated
	Airlines Group
IAG	Jazztel
JAZ	Mapfre
MAP	Mediaset
TL5	Obrascón Huarte Laín
OHL	Red Eléctrica Corporación
REC	Repsol
REP	Sacyr
SCYR	Técnicas Reunidas
TRE	Telefónica
TEF	Viscofan
VIS	

RESUMEN

En esta investigación se analizan los vínculos entre empresas del índice bursátil Ibex35 y el Estado y su evolución en el tiempo. El enfoque teórico utilizado permite interpretar estos vínculos como parte de una estrategia política y corporativa, y de unidad conflictiva de un bloque de poder económico integrado por fracciones dominantes de la clase capitalista. Se analizan los datos de capital y de miembros del consejo de administración, así como los puestos que estos han ocupado en la administración del Estado, de las 35 empresas del Ibex35 en 1991, 2000, 2010 y 2013. Para ello se utiliza la metodología de Análisis de Redes Sociales, priorizando el análisis de comunidades o grupos cohesionados. Como resultado, se observa una paulatina pérdida de capacidad articuladora de los círculos políticos, de proyectos de hegemonía que unifiquen distintas fracciones, así como una incapacidad de cohesionar el conjunto del bloque. En contraposición, el capital, y en concreto, el capital internacional, se consolida como elemento de unión del bloque. La investigación concluye señalando cómo las fracciones dominantes del bloque de poder económico han perdido su unidad política, y en consecuencia, cómo este hecho puede indicar su desconexión con un proyecto nacional e intereses más allá de su propia clase, centrándose en su reproducción material. En este sentido, la posición subordinada de los círculos políticos, así como la primacía del poder burocrático del Estado frente al político o ejecutivo dentro del Ibex35, han sido fundamentales para la transformación del bloque y actual hegemonía de la fracción de capital financiero internacional.

Ibex35- Bloque de poder económico –fraccionamiento- Análisis de Redes Sociales-
Estado- Poder político – Clase capitalista

ABSTRACT

The aim of this research is to understand the meaning of personal links between companies in stock-exchange Index Ibex35 and the State and its evolution over time. The theoretical approach enables us to analyse these links as part of a corporate and policy strategy, and a matter of unit of the conflicting economic power block composed of the dominant fractions of the capitalist class. The research data is composed of Capital data, data of members of the board of directors and its different positions in the state administration for the 25 enterprises listed on the Ibex35 in the periods 1991, 2000, 2010 and 2013. For the analysis of social relations, it's been used Social Network Analysis methodology, prioritizing the analysis of cohesive communities or groups. This research finds a gradual loss of capacity of political circles to articulate hegemony projects that unify different factions, as well as an inability to unite the entire bloc. In contrast, capital, and in particular, international capital is consolidated as a connecting element of the bloc. It concludes that there is a trend whereby the dominant fractions of national economic blocs have lost their political unity, and consequently the lack of national project interests, moving towards their own class interests and material reproduction. In this sense, the subordinate position of political circles, as well as the primacy of bureaucratic power of the State against political or executive within the Ibex35, has been instrumental in the transformation of the block and the current hegemony of international finance capital fraction

Ibex35- economic power bloc –fractionalism- Social Network Analysis- Capitalist
State-political power - capitalist class

INTRODUCCIÓN. LOS INDICIOS DE UNA RELACIÓN ESTRECHA

Desde el inicio de la crisis económica, no ha cesado de aparecer información que evidencia la existencia de numerosos y prolongados vínculos entre el poder político y económico en España: desde lazos ilícitos, a través de redes de corrupción que unen partidos políticos y empresas (en forma de comisiones por adjudicaciones, o donaciones no declaradas); hasta la pertenencia de sus miembros a unos mismos *círculos sociales exclusivos*, que les hace coincidir en clubes deportivos, urbanizaciones, lugares de vacaciones, o en unos determinados colegios. Finalmente, otros lazos se materializan al coincidir miembros del poder político y económico en determinados *órganos institucionales*, como es el caso de los consejos de administración de grandes empresas, en los cuales, miembros que han tenido un puesto de responsabilidad en el Gobierno o el Estado, pasan a compartir un lugar en el consejo junto a propietarios de muchas de esas empresas.

Medios de comunicación, organizaciones de la sociedad civil o partidos emergentes se han hecho eco de la sospecha que generaban estos movimientos¹. En ellos se ha visto un síntoma de la comunión y unidad de sus integrantes y una huella de complicidad, ayudando a que se popularicen epítetos que los describen como *casta*, *camarilla*, *oligarquía* o *élite*. Entre los múltiples vínculos familiares, sociales, políticos, corporativos que unen a miembros de las grandes empresas y el Estado, el paso de un antiguo alto cargo político a la gran empresa privada ocupa un lugar privilegiado, incorporándose al imaginario popular, como *síntesis simbólica* de una posible relación incestuosa. Este tipo de lazo, *personal*, entre miembros del poder político y económico retrata una parte central de una lectura *elitista-oligárquica* de los efectos y causas de la crisis económica: el que coincidan políticos y empresarios en un mismo consejo de administración explicita la escasa distancia *social* que existe entre grupos procedentes del poder económico y político, lo cual se traduce en unos intereses coincidentes que, en época de reformas económicas y ajustes por parte del gobierno, explican la creciente acumulación de capital y poder de una minoría a la cual ambos grupos presuntamente

¹ Plataformas como Civio, que a través de *quienmanda.es* publican periódicamente información sobre puertas giratorias en España. O medios de comunicación como *eldiario.es*, con numerosos artículos de prensa que exploran este y otros temas similares.

pertenecen, frente a una mayoría progresivamente pauperizada². Con el fin de clarificar un cierto aspecto del sentido que pueden tener los vínculos entre corporaciones y miembros de la administración del Estado, en este trabajo se explorarán los vínculos personales (consejeros cruzados y puertas giratorias) y materiales (accionistas cruzados) de empresas del Ibex35 a lo largo de cuatro fechas (1991, 2000, 2010 y 2013), permitiendo exponer como estos son constitutivos de un *bloque de poder económico* y su unidad material, social y política.

Es evidente el protagonismo que ha adquirido la utilización *retórica* del fenómeno de las puertas giratorias –como discurso crítico contra el *establishment*–, integrando, de forma subyacente o explícitamente, lemas como el del movimiento 15M en España (“no nos representan”), o el argumentario y propuestas de partidos políticos emergentes como Podemos³. Este *contexto ideológico* ha influido en esta investigación, particularmente en la selección del objeto, pero también ha motivado a aspirar a un determinado análisis, que implicara vislumbrar el aspecto regular y global⁴ del fenómeno. Para ello, se ha privilegiado una teorización del fenómeno en términos globales, así como el análisis *cuantitativo-relacional* de caso (Ibex35), en detrimento de otros enfoques centrados en aspectos discursivo-ideológicos –ligado a la opinión, representaciones y discursos que rodean a dicho fenómeno–. A su vez, se ha optado por analizar un periodo amplio a través de diferentes cortes, de modo a explorar el carácter

² Según algunas publicaciones recientes (World Wealth Report, 2014), desde el inicio de la crisis, de 2008 a 2014 el número de ricos aumentó un 40%, mientras que los índices de pobreza indicaban un aumento de ésta: de un 15,4% de la población en riesgo de pobreza (con alquiler imputado) en 2004, a un 19,6% en 2013. Es decir, se produjo un aumento de 4,2 puntos (INE, Encuesta de condiciones de vida, 2013).

³ El partido Podemos planteó dentro del programa electoral para las elecciones al parlamento europeo de 2014 la incompatibilidad de ejercer un cargo en empresas estratégicas durante los diez años siguientes a haber dejado de ocupar un cargo público. Para la campaña de las elecciones generales de diciembre de 2015 plantearon como propuesta una “ley contra las puertas giratorias”, para la cual añaden a esta incompatibilidad de diez años la de prohibir ocupar un cargo en aquel “ámbito afectado directamente por una decisión adoptada por él durante el ejercicio de su responsabilidad pública”, así como “impedir que cualquier ex cargo electo participe en consejos de administración de empresas que operan en sectores estratégicos del Estado”. Véase *Un programa para cambiar nuestro país* (2015). Podemos. [en línea]. [Recuperado el 25-12-15]. Disponible en: <http://unpaiscontigo.es/wp-content/plugins/programa/data/programa-es.pdf>

⁴ Un ejemplo lo encontramos en 1987, en la Compañía de Ferrocarriles Andaluces, fundada por Jorge Loring y Olazabal, hijo de comerciante estadounidense. Loring fue fundador también del Banco de Málaga, diputado liberal y senador vitalicio; y coincidía con el que fuera presidente del gobierno Cánovas del Castillo en dos destinos: ser diputado y ser ambos miembros del consejo de administración de la Compañía de Ferrocarriles Andaluces. Además de Cánovas, el cual ejercía de presidente, contaba con Francisco Silvela entre sus miembros. Más allá de las fronteras españolas, en Japón, la entrada de un exmiembro de la administración del Estado a la empresa se denomina *amakudari* (descender de los cielos), y tiene una clara reminiscencia negativa. Como ejemplo, en los últimos 50 años, 68 antiguos burócratas del Ministerio de Economía, comercio y electricidad han pasado a empresas de electricidad. Véase Japan Times, *Utilities got 68 ex-bureaucrats via 'amakudari'*. [en línea]. [Recuperado el 05-07-14]. Disponible en: <http://www.japantimes.co.jp/news/2011/05/04/news/utilities-got-68-ex-bureaucrats-via-amakudari/#.Vj6CiLcvfIV>

histórico del movimiento de cargos de la administración del Estado a las grandes empresas, analizando el posible carácter regular de dicho movimiento.

La extensión del fenómeno analizado, en lo que se refiere a las empresas del Ibex35, abarca un conjunto relativamente constante, de entre 20 y el 30% del conjunto de consejeros de esas 35 empresas, los cuales han tenido al menos un cargo de responsabilidad en la administración del Estado⁵. La perspectiva relacional del conjunto, como *bloque*, ha supuesto concebirlo, empíricamente, como conjunto de relaciones susceptibles de ser codificadas y analizadas cuantitativamente (copresencia), aplicando el Análisis de Redes Sociales (Wasserman y Faust, 2013; Knoke and Yang, 2008; Scott, 2000); y ser interpretado teóricamente, como expresión de un determinado *bloque de poder económico*.

La aproximación teórica adoptada da cuenta de la existencia de un *bloque en el poder* (Poulantzas, 1987 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]), adoptando la forma de *bloque de poder económico* (Linares, 2010; Ougaard, 2015) en el cual fracciones de capital y círculos políticos, articulan una serie de proyectos de hegemonía. Empíricamente, supone partir del análisis de las relaciones *personales* entre consejos de administración (derivado de la consideración de miembros que se ocupan más de un consejo o *interlocking directorates*) y la composición del *capital accionarial* de las empresas del Ibex35. En su conjunto, los *vínculos materiales y personales* aquí analizados permiten avanzar en el estudio de las razones por las cuales se decide posicionar a un consejero del campo político en un consejo de administración del Ibex35 y la relación que existe entre este hecho y la utilización de unas *estrategias y tácticas de hegemonía y posicionamiento*, que permiten articular y unificar política y corporativamente el Ibex35 como *bloque de poder económico*.

Diversas investigaciones han explorado esta relación *personal*, entre poder político y económico. En España en los años 70, surgieron diversos estudios que analizan cuantitativamente estos vínculos (Baena, 1977, 1979; Baena et. al., 1984); en ellos predomina el análisis de la interconexión mutua a partir del análisis de los miembros de la administración del Estado. Al margen de estos estudios, se pueden encontrar aquellos

⁵ Con administración del Estado (adE) nos referimos al conjunto de órganos que integran la administración pública (Art. 103 de la constitución): tanto la administración general del Estado (gobierno, ministerios, subsecretarios), como las administraciones autonómicas, locales, y administraciones independientes (Banco de España, CNMV). Se identifica los puestos de responsabilidad con haber ocupado una posición en los órganos de gobierno de cada uno de éstos.

limitados exclusivamente a uno de los lados de la relación: la conexión entre personas dentro del sistema político, y por otro la conexión entre empresas a partir de individuos que participan en más de un consejo de administración (Castroviejo 2014; De Andrés et. al. 2014; Sicilia y Sallán, 2007; Sicilia et. al 2012, 2015; Poveda et. al 2014; Rodríguez, 2000, 2003), denominados como *interlocking directorates o consejeros cruzados*. No obstante, ha sido relativamente poco explorada la relación entre ambas esferas, particularmente en lo que se refiere al contexto de las empresas (miembros del poder político en empresas), y específicamente en lo que se refiere a las mayores empresas españolas que conviven en el Ibex35⁶.

El carácter diacrónico (de corto plazo) de esta investigación permite abarcar, por medio de cuatro cortes anuales (1991, 2000, 2010 y 2013), 22 años de recorrido del Ibex35, en cuyo análisis podemos observar el proceso de *formación de un bloque de poder económico* y su desarrollo. Este periodo incluye una serie de variaciones, que tienen que ver con su unidad social, material y política. Pues, al definirlo como bloque de poder económico (y su particular forma en el Ibex35) se parte de los presupuestos de una *unidad (conflictiva) social, material y política* del mismo. De este modo manejamos varias hipótesis: primera, que existe una unidad social interna, por la cual el bloque queda compuesto por diversas fracciones dominantes de la clase capitalista, todas ellas caracterizadas por una participación activa en el mercado secundario⁷; segunda, que tiende a la unidad material como bloque, por unos intereses comunes en un modelo de acumulación concreto- centrado en los mercados bursátiles-, materializados en el entrecruzamiento de capital entre empresas; y, finalmente, la existencia de una división interna que puede ser abordada empíricamente a partir del análisis de elementos

⁶ Ello resulta paradójico, pues no resulta complicado encontrar indicios en de los años de existencia del índice bursátil Ibex35 que ilustran una estrecha relación, de alianza y/o oposición, entre el poder económico del poder político: la privatización en los años 90 de empresas de capital público como Repsol, Endesa o Telefónica (hoy fundamentales para el cálculo del índice); la intervención en 1993 del Banco Banesto de Mario Conde por el Banco de España (vendido al Banco Santander y finalmente extinguido en 2013); o la privatización de las Cajas de Ahorro, algunas de ellas presentes desde 2011 en el Ibex35. No obstante cabe citar los estudios de Carlos Sicilia junto a otros autores, en los que ha abordado diferentes periodos (2005, 2008, 2010) del Ibex35 (Sicilia et. al. 2007, 2012, 2015; Poveda et. al. 2014). No obstante, no han sido explorados los vínculos entre las empresas del índice e instituciones políticas.

⁷ Esto les diferencia de otras fracciones capitalistas dominantes, cuya estructura de la propiedad es familiar (una familia controla la totalidad del capital), y cuyo negocio surge y se desarrolla al margen del mercado bursátil (no cotiza en bolsa). Su ausencia en el mercado de valores está generalmente propiciado por una amplia capacidad de financiación propia y facilidad de negociación con los proveedores, propiedades propias de empresas de distribución ya sea en la alimentación, o en el sector textil. Este el caso de la compañía de supermercados Mercadona, propiedad de la familia Roig; El Corte Inglés de Isidoro Álvarez; o la empresa textil Mango- de Isak Andic- todas ellas empresas multinacionales bajo una estructura familiar de la propiedad.

extraeconómicos⁸, políticos, que lo unifican y diferencian internamente, entre otras formas, por la construcción de diferentes proyectos de hegemonía de clase, lo que permite unificar diferentes fracciones a su alrededor⁹. Dichos elementos extraeconómicos permiten a su vez la articulación de *estrategias de conexión con el Estado* para la defensa *corporativa* de sus intereses (como conjunto de empresas y no como fracción o clase), lo que daría lugar a un *núcleo de poder político* que actúa para este efecto.

El concepto de bloque va ligado a una determinada perspectiva de los vínculos entre del poder político y económico, y la condición de los miembros que permiten dicha unión: de cómo las relaciones sociales que mantiene todo individuo a lo largo de su vida permite el cruce de diferentes formas sociales (entre diferentes organizaciones, identidades, clases) y niveles (el grupal y organizacional, y el individual). De ahí que el objeto empírico de este trabajo, los miembros del consejo de administración de las empresas del Ibex35, sean tratados en un doble sentido, como conjunto de sujetos (con un papel autónomo y singular) cuyo papel pudo resultar decisivo en periodos concretos de la historia reciente¹⁰, pero también como un conjunto de *posiciones objetivas* (en el caso del Estado, a los diferentes poderes y áreas a los cuales han pertenecido) que pasan a ser incorporadas por el consejo de administración. Se entiende, por tanto, que los miembros con múltiples afiliaciones (al Estado, a diferentes empresas) representan un conjunto de posiciones objetivas que se entrelazan en el consejo de administración: un *lugar* en relación al capital al cual representa (financiero, comercial, industrial) y un *lugar* en determinadas instancias (Estado, empresas, ministerios). Y, por último, y en consonancia con esta concepción, que estos consejeros actúan como puntos de

⁸ Como se explicará, la *forma* del consejo de administración y el Estado -el primero conflictivamente articulado y unificado por un conjunto de *lugares de hegemonía*, el segundo por su posición fuera del ciclo del capital- les permite tener un carácter marcadamente extraeconómico.

⁹ En el ámbito de las grandes corporaciones, podemos hacer distinciones dentro de la clase capitalista según la diferente función que cumple cada una de ellas dentro del circuito del capital (banca, comercio e industria) su modo de acumulación (monopolio estatal, competitivo) o por su localización en la economía mundial (nacional, transnacional o local). En el caso del Estado, por la evolución histórica de los poderes del mismo Estado (gobierno central, gobierno local o autonómico, Legislativo, alta administración, cuerpos burocráticos, o gobiernos extranjeros) y su relación particular con determinados sectores empresariales, lo cual determina un efecto y lógica concretos.

¹⁰ Como es el caso de Leopoldo Calvo-Sotelo, consejero en el banco hispanoamericano, y ex presidente del gobierno tras la dimisión de Adolfo Suárez.

intersección de un conjunto de círculos sociales informales¹¹ que permiten y facilitan la comunicación entre instituciones.

El corpus de datos que se maneja en este trabajo abarca tres planos empíricos diferentes: primero, las diferentes listas de miembros de los consejos de administración de las treinta y cinco empresas que fueron parte del Ibex35 los años 1991, 2000, 2010 y 2013; segundo, los accionistas de dichas empresas en cada uno de los periodos; y por último, las posiciones en el Estado que han ocupado cada uno de los miembros de los consejos de administración analizados en cada periodo. Los datos del consejo de administración y la estructura accionarial de las empresas del Ibex35 han sido recopilados a partir de diferentes fuentes documentales publicadas por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)¹²: informes anuales, informes de gobierno corporativo y folletos de emisión de las empresas cotizadas. En cuanto a la información sobre vinculaciones políticas (ministerios, cargos y fechas) de los consejeros, ésta se ha extraído a partir del Boletín Oficial del Estado (BOE), en su apartado de nombramientos y ceses. Finalmente, estos datos han sido posteriormente procesados como matrices de relaciones entre actores y empresas en un caso, y entre accionistas y empresas en otro, utilizando para la exploración de comunidades y relaciones el Análisis de Redes Sociales (Wasserman y Faust, 2013; Knoke and Yang, 2008; Scott, 2000).

Estos datos pretenden servir para reconstruir no sólo una imagen estática-descriptiva de las fracciones dominantes de la clase capitalista en España y sus divisorias internas, sino la recreación de cuatro periodos importantes en la historia económico-política reciente, la cual incluye: (1) la creación del Ibex35 y la primera fase de privatizaciones a finales de los años ochenta durante el gobierno del PSOE; (2) la victoria del Partido Popular, y la última fase de privatizaciones bajo su mandato, así como la emergencia de las Cajas de Ahorro como centros de poder económico; (3) la llegada de la crisis económica y el fin de ciclo del modelo de dominación de las Cajas de Ahorro durante el último periodo del PSOE en el poder (2008-2011); y (4), la consolidación del capital internacional y desconexión del bloque de poder tradicional durante el nuevo gobierno del Partido Popular (2011-2015).

¹¹ En este trabajo, se prioriza el análisis de las relaciones informales dentro de los ministerios, lo que hemos llamado círculos políticos. No obstante, existen muchos otros círculos en los que coinciden los consejeros del Ibex35, como culturales, académicos, familiares, que aquí no son analizados. En este sentido, se limita el análisis a las relaciones con el campo político, y en particular con el Estado.

¹² Organismo regulador español encargado de la supervisión de las empresas cotizadas en mercados secundarios

El trabajo se estructura siguiendo este orden: una primera parte en la cual se examina el marco teórico sobre la dimensión de la unidad social y material de los grupos de poder, en sus diferentes tradiciones teóricas, exponiendo más pormenorizadamente aquella que identifica la existencia de un bloque; una segunda que explora la dimensión política de la cooptación de consejeros procedentes del Estado, como unidad política y estrategia de clase, que se produce por la especial *forma* del consejo de administración y el Estado; y en tercer lugar, una parte donde se explora empíricamente el rol del Estado en la conformación y balance de distintas fracciones de la clase capitalista integradas en un bloque de poder económico: desde un papel inicial de cohesión *directa*, a un papel indirecto a partir de redes articuladas por cajas de ahorro, hasta la instauración actual de un modelo de control difuso, basado en la centralidad del capital internacional y la disolución de los vínculos tradicionales que favorecían la cohesión del bloque de poder económico, y dentro de él, la cohesión entre diferentes fracciones dominantes de la clase capitalista.

PARTE I CONSTRUCCIÓN DEL OBJETO Y ANTECEDENTES EMPÍRICOS

PARTE I. CAPITULO 1. LA NECESIDAD DE PROFUNDIZAR EN LA RELACIÓN ENTRE CLASE CAPITALISTA, ESTADO, Y GRANDES CORPORACIONES

De los pobres, sabemos todo: en qué no trabajan,
qué no comen, cuánto no pesan, cuánto no miden,
qué no tienen, qué no piensan, qué no votan, en
qué no creen. Sólo nos falta saber por qué los
pobres son pobres. ¿Será porque su desnudez nos
viste y su hambre nos da de comer?

Eduardo Galeano. *Los hijos de los días*.

Blackburn (1977) mencionaba que uno de los problemas de la sociología contemporánea no es la falta de teoría o la necesidad de reelaboraciones teóricas, sino lo que puede denominarse como miopía empírica. O lo que es lo mismo, la predilección en las investigaciones sociológicas por fenómenos que afectan a determinados estratos sociales.

La desigualdad en producción científica entre estudios que aluden a distintas “clases” o “grupos” en función de su posición de poder es evidente. Una simple búsqueda en Google Scholar es esclarecedora: la palabra *elites* (inglés) produce 850.000 resultados de investigaciones, mientras que la palabra *workers* (*trabajadores*) produce 3.330.00 resultados, o la palabra *middle-class* (*clase media*), que ocupa 3.540.000 resultados.

Con ello no proponemos aumentar el número de estudios sobre las élites, pero sí indicar la necesidad de generar categorías para la diferenciación de los estratos superiores, así como la búsqueda de aquellas mediaciones que influyen en su constitución como clase diferenciada.

Sin embargo es aquí donde reside el verdadero escollo en el avance de estas investigaciones: la negación de esta diferencia o su disolución en un matiz no trascendente. Las teorías de la modernización y la globalización auguraban la extinción paulatina de estas diferencias, ya fuera en materia de poder político (acceso a posiciones de poder político), renta, influencia, capital cultural (estudios superiores), o ubicación geográfica (centro-periferia).

Muestra contraria a esta tendencia es la proliferación de evidencias empíricas que constatan el progresivo y acelerado aumento de la desigualdad entre amplios estratos de la población, datos que pueden encontrarse en la reciente obra de Thomas Piketty (2014), en *El Capital en el siglo XXI*, en la cual se proporciona múltiples índices para ilustrar la pauperización de determinados estratos de la población e incremento de la

riqueza de un sector propietario, lo que le lleva a sentenciar que “la desigualdad de la riqueza mundial a principios del año 2010 parece ser comparable en magnitud a la observada en Europa en el periodo de 1900-1910. Una milésima parte superior parece ser dueña de casi el 20 por ciento del total de la riqueza mundial hoy, el percentil superior alrededor del 50 por ciento, y el decil más alto en algún lugar entre el 80 y el 90 por ciento” (Picketty, 2014: 416).

Simultáneamente, en estos últimos dos siglos se ha producido una concentración de poder y recursos alrededor de grandes corporaciones. Algo que señalaban a finales del siglo XIX e inicios del XX, marxistas como Lenin (1973) [1916], Rudolf Hilferding (1963) [1910] o miembros de la sociedad civil como el fiscal estadounidense Louis Brandeis o la periodista Ida Tarbell (1904), alertando del reducido número de empresas que monopolizaban sectores económicos como el ferroviario, el petrolero o el bancario.

El control de estas corporaciones sobre capital y recursos humanos no ha ido sino en aumento. Las 500 mayores empresas del mundo poseían en 1960 el 48% de la producción mundial, mientras que en 1993 significaban un 63%. Si aumentamos la cifra a las 1000 empresas de mayor tamaño, estas significan el 80% de la producción mundial (Trajtenberg, 1999: 9). Actualmente grandes corporaciones como Wal-Mart en EE.UU. emplean más de 2 millones de personas, o lo que es lo mismo, la población total de Eslovenia, o Macedonia, teniendo un volumen de facturación anual de 315 mil millones, el equivalente al total de ingresos del gobierno de la India en 2011.

El proceso de concentración de rentas, territorio o recursos humanos involucra a su vez a un número reducido de Estados. Estos, y en particular en occidente, ha visto aumentada su estructura burocrática y su poder de forma exponencial a lo largo de los últimos siglos. Por ejemplo, el presupuesto de los estados occidentales suponían en 1875 el 11% del total del PIB de estos países, en 1925 el 22% y en 1982 el 44,1% (Gurr, Jagers y Moore, 1990: 74). Un ejemplo claro de concentración de riqueza y poder en ciertos estados es EEUU, con una población de 321 millones (4,41% de la población mundial) aprobó en 2013 un presupuesto de 1,012 billones de dólares, más de la mitad (54%) de toda la renta disponible en la India (PIB), que es de 1,870 billones de dólares, con una población que supone el 17,84% de la población mundial.

A pesar de esta evidencia, siguen sin abordarse los mecanismos de construcción de este poder oligopólico de las empresas, el Estado y de las clases propietarias. Como apunta Owen Jones (2012) a propósito de la clase pequeñoburguesa inglesa, éstos se veían

incapaces de hacer chistes sobre negros, mujeres u homosexuales, pero les resultaba muy natural hacerlo sobre los denominados *chavs* (jóvenes de clases populares que viven en zonas urbanas periféricas). En ciencias sociales sucede algo parecido en relación a procesos ligados a diferentes clases sociales.

Por ejemplo, existe una abundante bibliografía sobre los procesos de movilización del nuevo milenio, ya sea por Occupy Wall Street, 15M, Movimiento Pase Libre, o las llamadas primaveras árabes. Sin embargo, aspectos como la progresiva acumulación en torno a una clase, o la dominación creciente de los banqueros, o el peso de las multinacionales suscitan mayor controversia e infinitamente menor volumen de publicaciones. En ese caso su estudio suscita preocupación al investigador que lo aborda, pues señalar los mecanismos, organización y características de los estratos superiores supone encontrarse con innumerables barreras y tabúes políticos, académicos, o metodológicos.

En primer lugar, su estudio supone aceptar la existencia de este grupo social, sus privilegios e intereses diferenciados y, correlativamente, evidenciar la desigualdad que afecta a la sociedad. Por otro lado, en el ámbito académico es un tema que adopta una posición ideológica ambivalente y controvertida: en la corriente marxista existe una tendencia a minusvalorar la posición de los grupos individuales de poder, de evitar la utilización de categorías sociales como “elite”, alejadas de toda explicación sobre las clases sociales, y sobre las que ha existido históricamente un enfrentamiento político y académico¹³. En otro punto, la corriente liberal o pluralista identifica estos estudios con una tendencia a atribuir, sesgadamente, una capacidad de conspirar, y ejecutar planes ocultos, a un grupo de poder, el cual niegan que exista.

Todo ello favorece que los estudios sobre grupos dominantes sean considerados con cierto recelo y suspicacia. Por un lado, por considerar sus postulados “pobres” analítica y teóricamente, y por otro, por estar afectados o contagiados de una mirada conspirativa y herética, y como consecuencia, se considera que estos estudios adolecen de una cierta orfandad teórica, incapaces de encontrar cobijo en las grandes teorías sociales.

¹³ Las teorías elitistas tuvieron una amplia difusión dentro del fascismo como una forma de contrarrestar las teorías marxistas de la clase dominante y la necesidad de una rebelión y dirección “proletaria”. Ello supuso la identificación entre el concepto de “élite” con un programa político de perpetuación del poder y de represión del movimiento marxista, con la consiguiente oposición al termino por parte de marxistas y liberales.

PARTE I. CAPITULO 2. LA UNIDAD SOCIAL Y MATERIAL DEL PODER EN ESPAÑA. UNA REVISIÓN DE LOS ANTECEDENTES EN ESPAÑA

En España hay diferentes investigaciones que tratan la unidad social de los distintos “grupos de poder”, principalmente bajo los conceptos de oligarquía o élite. Los primeros inicios pueden establecerse tras la crisis española de fines del siglo XIX, con el auge del pensamiento regeneracionista, según el cual dicha unión era sinónimo de retraso y subdesarrollo. A partir de los años 70 del siglo XX, con la transformación tecnocrática del franquismo como telón de fondo, aparecen investigaciones que abordan la interrelación de forma más sistematizada, cuantificando las relaciones entre ambas esferas (Tamames, 1977; Baena, 1977). Ya a partir de los años 90 se suceden numerosos estudios más específicos, que tratarán principalmente las relaciones entre empresas a partir de relaciones entre consejeros (*interlocking directorates*), y la existencia de una élite (Pizarro, 2005; Castroviejo, 2007), núcleo de poder (Castroviejo, 2014) o círculo de poder (Rodríguez, 2000, 2003).

Los primeros estudios en España que tratan el problema de la conexión entre poder económico y político, lo hicieron como forma de explicar la situación de subdesarrollo del país. El ejemplo más temprano lo tenemos a inicio del siglo XX en la obra *Oligarquía y caciquismo* de Joaquín Costa (1969) [1903], en la cual describe cómo un sistema de dominación basado en el control político local del cacique servía de explicación del subdesarrollo español. Es uno de los primeros aportes desde un prisma sociológico para explicar la condición *social y material* del poder: su variedad interna y articulación (caciques, gobernador civil, y oligarcas), así como de su raíz material, el *feudalismo*.

En la segunda década del siglo XX, arropado por la corriente *elitista* que recorría Europa, Ortega y Gasset (2005) [1929] introduce el debate en España sobre la élite. En su obra más conocida, *La rebelión de las masas*, esgrime la unidad de la clase dominante a través de una teoría *psicosociológica* de la élite, la cual ve es producto de una circunstancia tanto individual como histórica. Sin embargo no consigue unirla a un estudio empírico sobre la misma, ni situarla en el terreno de las diferentes condiciones sociales particulares.

A finales de los años 60 e inicio de los 70, con un régimen franquista en declive, surge un renovado interés por el origen *social* de los grupos de poder. El historiador Manuel Tuñón de Lara (1975) proporciona la primera investigación empírica sobre la relación

entre las esferas política y económica, utilizando el concepto de élite¹⁴, en un análisis que abarca el periodo desde la Restauración hasta la Segunda República. En él destaca la importancia del periodo de la Restauración, momento en que surgen -mediante una política de matrimonios entre la nobleza, grandes terratenientes, y la gran burguesía comerciante de ultramar- fuertes vínculos entre la aristocracia, la industria y la banca, y la transferencia de muchos de los diputados a la élite del poder económico. No obstante destaca la existencia de un núcleo de la élite política formada por la clase media como Antonio Maura, abogado mallorquín de clase media o Francisco Silvela, también abogado; su destino fue en muchos casos las empresas de energía, de ferrocarriles, etc. Es importante destacar que a pesar de no proceder de la élite del poder económico, su poder se fundaba en pertenecer (vía parentesco o matrimonio) a las “familias parlamentarias” o linajes con gran tradición en política. La unión de ambos, oligarquía económica y élite política, con estrechos vínculos entre sí, destaca Tuñón, era “el poder auténtico del país”. Como apunte relevante de la obra, queda además su explicación sobre el “desfase” en el poder previo a la guerra civil, entre “las élites que ocupaban los puestos-vértice de ejercicio del poder (el poder como institución) y las fuerzas que determinaban las grandes decisiones (el poder como dinámica de fuerzas sociales)” (1975: 181).

Otra de las líneas de investigación que se abre durante esta década se centra en los llamados *tecnócratas*, grupo de funcionarios ligados a la Administración del Estado que durante la década de los 60 y 70 adquirió especial relevancia en la conducción de la política económica y el manejo de amplios sectores del Estado y las empresas. Desde el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP) se inician una serie de estudios comandados por Baena sobre la *élite española* (Baena, 1977, 1979) en la cual se incluirán posteriormente Narciso Pizarro (Baena y Pizarro, 1985) y Luis Garrido (Baena et.al., 1984), y que alumbrarán el peso de este colectivo, en especial los burócratas de élite, durante la Transición, momento en que acrecientan su poder¹⁵.

Desde una perspectiva de clase y con el telón de fondo de una transición política hacia la democracia en curso, Tamames publica *Oligarquía financiera en España* (1977),

¹⁴ Asume que “incluso en los sistemas democráticos, toda estructura de poder implica la existencia de una élite. La cuestión consiste en el nombramiento, control y revocación de esta élite, en sus vínculos constantes con la base social de esa estructura” (Tuñón de Lara, 1975)

¹⁵ Su distinción entre núcleo de poder y periferia de la élite les permite distribuir no por relevancia cuantitativa el peso de los distintos grupos del Estado, sino por la relación que establecen con otras instituciones. De este modo, en el núcleo se ven cómo los cuerpos de burócratas ocupan 45,8% del núcleo de poder durante el franquismo y pasan al 51% en la Transición (Baena et. al., 1985)

obra en la que analiza (de una base inicial de 913 empresas) los vínculos entre las 100 mayores empresas a partir de consejeros comunes, y los vínculos de estos con la nobleza, política y los grandes lobbies. Como resultado, destaca la presencia de una fracción dominante- la oligarquía financiera- formada por bancos y que incluían el 45% de las empresas; el Estado, con un 23% con capital, y las empresas con sede en el extranjero, que lo conformaban un 19% del total. El estudio de los consejeros y sus vínculos con el Estado, nobleza y lobbies, le permite hacer una lista de las 300 personas más destacadas por su actividad económica y política, y una reducida con las 20 personas más significativas, en base al número de consejos que ocupaba y las posiciones en el Estado. Su intento por visualizar dichas relaciones en grafos –aunque meramente expositivos- lo sitúan como uno de los primeros estudios de *interlocking* en España.

En la década de los 90 reaparecen nuevos estudios sobre los *burócratas*. Baena de Alcázar (1999) aborda con mayor profundidad histórica los estudios desarrollados en los 70 y 80, sobre los *conjuntos de poder* entre 1939 y 1992, analizando las relaciones entre empresas, Estado y administración a partir de la circulación de sus miembros¹⁶. Establece pues, que si bien hay una circulación de la élite, las posiciones de poder - asociadas a determinados puestos- permanecen en el tiempo, debido a lo que considera el carácter “transbiológico de los conjuntos de poder” (1999: 731). Da, por tanto, una continuidad a las relaciones entre empresa y gobierno, en especial entre el franquismo y UCD, y en menor medida, entre la UCD y el gobierno socialista, aunque sí entre el gobierno socialista y el franquismo. Este estudio puede considerarse, por una aproximación metodológica similar (*aproximación posicional e histórica*), precedente del que aquí se expone.

Entre finales de siglo e inicios del nuevo milenio aparecen numerosas investigaciones que enfatizan las relaciones entre empresas, analizando los nexos que surgen a partir de consejeros (*interlocking*), y a diferencia de los estudios de Tamames (1977) o Baena (1977, 1979), ya con la aplicación de la metodología de Análisis de Redes Sociales.

¹⁶ En él hace una distinción de grupos internos con criterios relacionales (persona/nº puestos), diferenciando así entre el núcleo y la periferia del poder. Este núcleo estaría formado por un 3,55% (etapa socialista), 5,76% (etapa UCD) y un 11,67% (etapa franquista) del conjunto analizado, y estaría dominado por las cámaras representativas, ya sean las Cortes franquistas, o las Cortes generales en democracia. A su vez, en este núcleo dominarían los cargos por nombramiento, es decir, los altos miembros de la administración y principalmente los burócratas de élite (altos funcionarios) que constituyen entre el 50 y el 60% de los miembros del núcleo entre las tres etapas.

Primeramente, Aguilera (1997) analiza la red de consejeros de 1993 de 180 empresas (100 mayores empresas industriales, 50 bancos, y 30 empresas de seguros), en la cual observa cómo los grandes bancos, las empresas de utilidades, y las empresas públicas constituyen el centro de la red corporativa, mientras que el capital extranjero y la industria ligera se encuentran en la periferia. Con estos resultados, concluye, en una equivalencia de la red corporativa española con la europea, en la cual destaca la centralidad a bancos y empresas del Estado, debido al proceso de desarrollo bajo la dictadura franquista.

Otro de los autores que abordan dicho periodo es Rodríguez (2000) quien analiza las 100 mayores empresas en España en 1991. Desde un enfoque estructural y bajo el concepto de círculo de poder, corrobora la hipótesis de Tamames sobre la centralidad de la tradicional *oligarquía financiera* (alianza entre bancos e industria)¹⁷, así como el papel intermediador de las empresas de energía. En una investigación posterior (Rodríguez, 2003) realizará una comparación de los periodos 1991 y 2000 que supone un cambio en la *estructura de poder*: de la centralidad de la oligarquía financiera (industria y bancos) a la centralidad de las empresas de construcción y energía, lo que interpreta como una transición hacia una “sociedad de servicios y comunicaciones” (Rodríguez, 2003: 14). Otro de sus hallazgos es la continuidad de una parte de la élite de 1991 un 25%, pero en cambio destaca la práctica desaparición de la vieja oligarquía financiera de los 70.

Desde un enfoque de élites, Narciso Pizarro (2005) continúa en este periodo el estudio sobre la Transición en España, que ocupó al grupo de Baena en el INAP. En dicha investigación analiza 11.114 casos, que incluyen el total de miembros de los cuerpos legislativos, de los consejos de administración de las empresas de mayor tamaño (más de 100 millones de las antiguas pesetas), y el ejecutivo (uniendo gobierno y administración del Estado) entre enero de 1976 y diciembre del mismo año. En ellos se analiza a través del ARS (Análisis de Redes Sociales) la vinculación entre los mismos a partir de atributos comunes, en lo que puede ser el precedente más inmediato de este trabajo. En su estudio, Pizarro concluye cómo la cohesión aumenta durante el periodo de transición, con el incremento de los vínculos entre la élite de la Transición frente a la élite pre-transición (32,73% frente 23,92%), en cuya conectividad interna cumplen un rol importante los miembros del régimen franquista (mayor nivel de intermediación).

¹⁷ Rodríguez (2000) destaca cómo 26 de los 76 miembros que forman el círculo de poder (núcleo central) proceden de la antigua oligarquía financiera cuyos nombres expuso Tamames (1977).

Por tanto, actúan como el elemento articulador más importante de la élite de la transición. Dentro de este grupo desatacan el papel de los burócratas de élite (cuerpos civiles del Estado) que, aunque pierden poder durante la Transición -según estudios anteriores realizados por Pizarro (1985) y Baena y 1999)- continuaban ejerciendo un rol mediador entre el Estado y las empresas.

El primer autor en ocuparse de analizar las 35 empresas del Ibex35 fue Sicilia y Sallán (2006). A diferencia de los resultados obtenidos por Aguilera (1997) y Rodríguez (2000) sobre la red corporativa a inicios de los 90, los datos analizados de 2005 muestran la centralidad de las antiguas empresas públicas privatizadas, como Telefónica, Iberia, Repsol o Enagás, y no por entidades financieras. Además, su estudio arroja una importante transformación de las relaciones entre empresas de un mismo sector hacia mayores relaciones entre empresas de distintos sectores.

Más reciente es el trabajo publicado por De Andrés, Blanco-Alcántara, y López-de-Foronda (2014), en el cual se aborda la evolución de la élite corporativa entre 1999 y 2008. En su obra se destaca la pérdida de cohesión interna de la red corporativa, es decir, la reducción progresiva de vínculos entre consejos de administración. Es lo que los autores se refieren como una transición al modelo anglosajón de red corporativa, caracterizado por una menor densidad y mayor fragmentación. Asimismo destacan la pérdida de poder de las entidades financieras en pro de empresas no financieras como ACS, Abertis o Unión Fenosa.

Con una combinación de redes de capital (accionistas) y redes de consejeros Castroviejo (2008, 2014) analiza en diferentes investigaciones los periodos de 2006 y más reciente, el de 2013. La idea de redes de accionistas le permite refutar la tesis de la disolución del núcleo central, destacando la existencia de un núcleo altamente cohesionado, en el cual destacan miembros y accionistas procedentes de Cajas de Ahorros, así como la posición central -aunque progresivamente desplazándose a la periferia- de los bancos. Constituye pues una investigación de especial importancia la llevada a cabo con los datos de 2013 que pretende comprobar la transición en el poder corporativo, desde las redes de capital donde las cajas de ahorro pierden poder tras su privatización, y el auge de dos entidades financieras Caixabank y Bankia, antiguas cajas de ahorro, como accionistas de referencia. Por el otro, se indica la pérdida de control del Estado y sus consecuencias para la unidad del bloque, así como la emergencia de actores foráneos en el control de

las empresas españolas, como son los gobiernos¹⁸ o los fondos de inversión. Finalmente su noción de núcleo de poder -excluyendo la ponderación realizada con el valor de capitalización- constituye un precedente aquí. Este núcleo lo conforma principalmente el Santander y Botín, Amancio Ortega, Telefónica, BBVA, y CaixaBank (Castroviejo, 2014: 145).

En los últimos años también han aparecido diferentes publicaciones que abordan específicamente las relaciones históricas entre Estado y empresas. Es el caso del trabajo *historiográfico* de Cabrera y Del Rey (2011) en el cual realizan una amplia descripción sobre las condiciones *sociales y políticas* de los grupos empresariales en España entre 1875 y 2010. A lo largo de este periodo, señalan los autores que existe una diversidad en el empresariado español y su irreductibilidad, al mismo tiempo que refutan la tesis sobre la estrecha relación del Estado y las empresas españolas. No hay que olvidar que, su intención, como bien explicitan es “huir de términos como burguesía, clase dominante, u oligarquía, para hablar de empresarios (...) en resumen, de un conjunto social heterogéneo por sus ingresos, nivel de renta, estilo de vida, prestigio social y capacidad de influencia, irreductible a una única realidad, salvo que optáramos por mantener un concepto tan poco operativo para nuestros objetivos como el de clase social” (2011: 11).

Algunas de las investigaciones precedentes han tratado, de una forma u otra, las vinculaciones entre Estado y grandes empresas, otras, las relaciones entre empresas. En este caso, partimos de un análisis simultáneo de las relaciones Estado-empresa y empresa-empresa como parte de un mismo objeto, el bloque de poder económico. A nivel metodológico, esta investigación supone a su vez un distanciamiento, con un foco mayor en el análisis de *comunidades*, aquí llamadas *fracciones*, ya que consideramos que el nivel grupal (clases y fracciones de clase) y no individual (consejeros o accionistas individuales), puede ayudar a entender la conformación de vínculos entre las empresas y el gobierno.

¹⁸ El conjunto de Estados que participaban en el capital de las empresas que cotizaban en el mercado continuo tenían participaciones por valor de 17.547 millones frente a 3.380 millones del Estado español (Castroviejo, 2014: 86). Destacan en primer lugar Italia (6.660), en el segundo Francia (3.631) y el tercero, Alemania (2.481)

PARTE I. CAPÍTULO 3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- Interpretar el sentido de la cooptación de consejeros que ocuparon puestos de responsabilidad en el Estado y que ahora ocupan un puesto en consejos de administración de empresas del Ibex35, a partir de la posición que estos ocupan en un conjunto de relaciones entre consejos y su variación en el tiempo.
- Indagar en aquellas teorías cuyo punto de inicio sea la una unidad de los grupos de poder económico y político.
- Explorar teórica y empíricamente posibles líneas divisorias, partiendo de la primacía empírica de las redes de consejeros que se forman dentro del Ibex35.
- Identificar comunidades o grupos de empresas y consejeros en relación a una base material (accionariado) y política (posición en Estado).
- Aportar un modelo metodológico que, partiendo del Análisis de Redes Sociales, permita analizar las relaciones personales entre poder político y económico.

PARTE II: ENMARCADO TEÓRICO Y CONTEXTUAL

En los siguientes capítulos se exponen los principales lineamientos teóricos de este trabajo. En el primer capítulo se presentan aquellos conceptos que aluden a la condición unitaria de los grupos vinculados al poder político y al económico, como son el de *élite*, *posiciones de poder*, *oligarquía*, *círculos de poder*, o *bloque en el poder*. Más allá de presentar a diferentes autores y corrientes teóricas, se tratará de explicar cómo cada uno de estos conceptos encierra una dimensión determinada de la unidad social y material del poder (atributos, posiciones, grupo, relaciones informales, bloque). En el segundo capítulo se explorará teóricamente la condición de bloque del Ibex35 como *bloque de poder económico*, como unidad social y material, entre diferentes fracciones dominantes de la clase capitalista en España, en el cual conviven de forma conflictiva y contradictoria.

En el tercer capítulo se expone la hipótesis poulantziana de este trabajo, que alude a cómo determinadas instancias, en particular, el Estado, tienen efectos específicos sobre la configuración y unidad de clases dentro de un bloque en el poder. Esta hipótesis, que parte de la condición *extraeconómica* de estas instancias, será redefinida, en función de una interpretación del desarrollo histórico que han tenido las fracciones capitalistas dominantes españolas, ahora instaladas en el Ibex35. Según esta interpretación, la función de unidad no descansa únicamente en la particular *forma* del Estado (por el balance de fuerzas que existe entre distintas ramas y poderes del Estado), sino también en la *forma* del consejo de administración que, según el proceso histórico particular, el cual actúa como *lugar* de hegemonía, como organizador y factor de unidad de diferentes fracciones dominantes.

Esta hipótesis parte de una revisión teórica de las funciones atribuidas al consejo de administración, entre las cuales señalamos una función *representativa*, históricamente determinada, que lo postula como mecanismo fundamental en la *estrategia de hegemonía burguesa*. El consejo de administración, según esta línea teórica, incluye una serie de características como *aparato de apropiación*, debido a una *forma* particular (órgano de dirección-representativo) que posibilita la incorporación de distintas fuerzas sociales, sin que ello tenga necesariamente que conllevar un cambio en la estructura de la propiedad.

PARTE II. CAPÍTULO 1. LINEAMIENTOS CONCEPTUALES. LA UNIDAD SOCIAL Y MATERIAL DE LOS GRUPOS DE PODER: ÉLITE, POSICIONES, OLIGARQUÍA, CÍRCULOS, Y BLOQUE DE PODER

“Hay mujeres que aman al hombre
ya escogido por otra,
como hay pobres burgueses que,
al tomar nuestros sombreros,
esperan tener nuestras maneras”
Honoré de Balzac. *Papa Goriot*.

Una anécdota del victorioso Mariscal Ney¹⁹ cuenta cómo, durante una fiesta de la alta sociedad francesa, una recelosa dama de alta alcurnia le preguntó por su ascendencia nobiliaria. A lo cual el Mariscal, como representante de la nueva clase dominante tras la revolución respondió: “Señora, yo soy mi propio antepasado”. El mariscal representaba un nuevo grupo social (burguesía y clases aledañas) con crecientes cuotas de poder en el Estado, que desbancaba paulatinamente a una aristocracia en decadencia²⁰. Menor fortuna tuvo el banquero y abogado del Estado Mario Conde, el cual enarbolaba su condición provinciana, carente de *padrinos*, para justificar su expulsión (vía intervención del Estado sobre Banesto y procesamiento) de los círculos financieros y políticos más exclusivos. Ambos casos, tanto en el de Mario Conde y la banca tradicional española²¹ como en el caso del mariscal Ney, ponen en evidencia cómo determinados espacios de poder en el Estado y las empresas pueden interpretarse en determinados casos como espacio *reservado* para un grupo social con unas características específicas²².

La cuestión pasa por establecer si, entre el poder político y el poder económico, puede hablarse de una *unidad social* de los miembros que ocupan posiciones relevantes en cada uno de los espacios, y qué elementos definen dicha unidad (renta, prestigio, contactos, clase). Es decir, si existe un denominador *social* común, y si este puede explicar la circulación de los miembros del Estado a las empresas, y, en consecuencia, puede hablarse de una *unidad social* común al poder económico y político.

¹⁹ Citado en Portes (2013)

²⁰ Hay que recordar que el Estado, hasta la ola constituyente que recorre Europa a finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX, era identificado con el rey y su corte, el cual ejercía el poder por derecho heredado, reservándose éste un poder discrecional de nombrar ministros y funcionarios.

²¹ O en palabras de Tamames, la vieja oligarquía financiera (Tamames, 1977).

²² En ambos casos se trata de ubicar socialmente a la persona, su condición de clase, a partir de unos atributos determinados (linaje), los cuales justifican la posición concreta que desempeñan. En el caso del Mariscal Ney, no cabía otra opción para la *madame* que tener un largo número de apellidos para ocupar tal responsabilidad en el Estado: para Mario Conde era inusual e imposible que un *meritorio* abogado del Estado procedente de Tui pudiera ocupar la presidencia del segundo mayor banco español (Banesto).

Pueden identificarse cinco grandes tendencias teóricas que parten del presupuesto de la unidad social de grupos política y económicamente dominantes, es decir, un común denominador entre los grupos sociales que ostentan posiciones privilegiadas en ambas esferas. Estas aproximaciones teóricas y conceptuales se distinguen por identificar diferentes *dimensiones* que caracterizan dicha unidad: élites, posiciones de poder, oligarquías, círculos sociales o clases.

La corriente elitista, en la actualidad prácticamente abandonada, tuvo gran vigencia hasta la II Guerra Mundial. Bajo esta aproximación se identifica una *élite* formada por un conjunto de personas que logra, por su “condición superior”, imponer su voluntad al resto (Miesel, 1956) en base unos atributos: superioridad social, intelectual, cultural, natural o histórica. En esta corriente tendríamos principalmente a autores como Pareto (2009) [1901], Mosca (1984) [1901], y Michels (2003) [1911]. Esta corriente destaca por evidenciar la importancia de unos *atributos* comunes como identificación de la élite.

Con los cambios surgidos tras la II guerra mundial en la estructura de clases y la posición del Estado y las corporaciones, se recuperó una visión weberiana, dando mayor énfasis a las organizaciones (su estructura burocrática – por una tendencia histórica de burocratización-), que serían el punto de origen de las *posiciones de poder* que unifican a este colectivo. Contamos con autores fuertemente influidos por esta perspectiva como Wright Mills (1965) y su teoría posicional de la élite, enfocada a la emergencia de cuadros especializados asociados a posiciones de poder y decisión. Otros autores vincularán este proceso de burocratización a la tecnificación del proceso de producción, la importancia de la innovación, y la disolución paulatina de la importancia de la propiedad. En estas dimensiones se centran Dahrendorf (1979) o Galbraith (1984).

A inicios de los noventa resurgirá el nuevo paradigma de élites, encuadrado en una relectura democrática de la unidad de las élites del poder (Higley, 1989), bajo la cual se establece el efecto positivo de la unidad de las élites en el proceso de democratización.

Otro concepto, de mayor recorrido histórico, identifica la unidad social del poder por el número reducido de personas que lo componen, las cuales formarían parte de una *oligarquía* generalmente orientada con motivo de beneficio personal o de grupo minoritario, y en perjuicio del desarrollo nacional y de una mayoría. Es este un concepto que ha sido utilizado por diferentes autores y en diversos momentos históricos, desde Aristóteles (2005) en la Grecia clásica, Joaquín Costa (1969) durante el

regeneracionismo español, o desde el prisma marxista, aplicado por autores como Lenin (1916) o Hilferding (1910).

Una cuarta interpretación, poco conocida en términos generales, descansa en la naturaleza fenomenológica de las organizaciones, las cuales estarían sostenidas sobre un conjunto de relaciones sociales informales que adoptan la forma de *círculos sociales* interrelacionados. Las primeras definiciones de estos *círculos sociales* remiten a los escritos de Simmel (1903), siendo un concepto posteriormente recuperado por Mills (1965), y desarrollado por Kadushin (1968) y Useem (1984).

Por último, encontramos una corriente marxista *de clase*, la cual definiría la relación entre miembros de consejos de administración y Estado como un conjunto de *relaciones sociales de clase* dentro de un *bloque de poder*, con unos intereses y unidad determinados por la relación más o menos contradictoria con la propiedad y/o control de los medios de producción. Dentro de la teoría marxista, destacamos a autores como Gramsci (1971, 1977), Poulantzas (1976), o Jessop (1990, 2007), por su énfasis en la importancia del Estado en la unidad de estas clases dominantes.

Más allá de estas formulaciones, otras corrientes teóricas han tratado las conexiones *personales* entre esferas políticas y económicas sin enfatizar esta unidad social. Es el ejemplo de la *corriente pluralista* del poder, la cual señala la interconexión entre ambas esferas²³, aunque poniendo énfasis en el carácter independiente de ambas y la naturaleza coyuntural y sin una unidad permanente, o a largo plazo, de dichos vínculos. En consecuencia, entender el carácter reiterativo y permanente en el tiempo de estas

²³ En el estudio de *Who governs?* de Robert Dahl (2013) [1956] sobre la ciudad de New Haven, analiza el conjunto de notables de la ciudad, un total de 231 familias notables socialmente, y 238 de aquellos con poder económico, encontrando solapamiento únicamente en 24 individuos que pertenecían a ambos. La baja interrelación, así como los resultados de entrevistas realizadas a personas con poder en la toma de decisiones, le permite sostener, según su tesis, la existencia de un cambio de un sistema oligárquico a uno pluralista. De ostentar un sistema político monopolizado por un grupo reducido, a dispersar los recursos políticos entre múltiples grupos sin capacidad de monopolio. La democracia pluralista, argumenta, se impone entonces, como una dialéctica entre líderes y ciudadanos, donde la opinión, preferencias, y actitudes de los segundos influye en la posición y toma de decisiones de los primeros. Según esta aproximación, esto queda asegurado en la democracia pluralista por la abierta participación en el proceso político, por la cual hay “una elevada probabilidad de que un grupo legítimo y activo entre la población pueda conseguir por sus medios, oírse en alguna etapa crucial del proceso de decisión”. (Dahl, 2013 [1956]: 145). Domhoff (2005) discute los resultados del estudio de Dahl en New Haven. Afirma la poca representatividad de una ciudad de mediano tamaño como New Heaven, donde se espera que haya menor solapamiento entre grupos de poder económico y político. Por otro, asume que eran dos instituciones, la universidad de Yale y el First National Bank of New Haven aquellas que gobernaban New Haven, empujando y promocionando determinados proyectos urbanos a través de la interconexión de algunos de sus miembros (Domhoff, 2005).

conexiones²⁴ se torna complicado desde esta visión teórica. Por el contrario, una diversidad de teorías permiten entender estos vínculos más allá de su sentido coyuntural o circunstancial, es decir, como resultado –según el caso, ontológico, histórico, óntico o fenomenológico- de una *unidad*²⁵ entre los distintos colectivos que ocupan posiciones de relevancia en el Estado y las empresas. Estas teorías muestran, a su vez, diferentes dimensiones sobre la unidad social del poder: atributos comunes (estudios, riqueza), su carácter de grupo reducido (oligarquía), unas posiciones y relaciones similares (elitista-posicional), o una común naturaleza e intereses de clase. Unas y otras son complementarias para entender el problema de la unidad del poder, como parte de la multidimensionalidad del mismo.

A pesar de esta complementariedad, hay que puntualizar una cierta distancia de las teorías elitista y oligárquica respecto a presupuestos asumidos en esta investigación: la primera, por obviar el papel de la propiedad, y la segunda por atribuir un sentido *temporal* a la unidad del poder. En este sentido, la estructura de la propiedad en el Ibex35 toma especial protagonismo en este trabajo, siendo analizada relacionalmente, como alianzas a partir de accionistas, ya sean personas físicas o jurídicas. En segundo, lugar, la importancia dada a la propiedad recae en la interpretación del Ibex35 como bloque de poder económico, según la cual, el foco en la propiedad nos acercaría al fenómeno del fraccionamiento de la clase burguesa y, por tanto, al análisis de sus divisorias internas y de los principales elementos de la misma que abanderan y lideran el bloque o quedan subordinadas a una condición menor.

En otro punto, la perspectiva diacrónica que domina este trabajo, el análisis de 22 años de recorrido del Ibex35 como bloque, obliga a prestar una menor atención a la permanencia o no de determinadas empresas individuales o sujetos, y hace necesario un foco abstracto y duradero del conjunto y su concentración del poder, la naturaleza del capital dominante, así como el de la imbricación entre fracciones del poder económico y determinadas esferas y poderes del Estado. Es decir, que la formación y desarrollo del

²⁴ Pizarro (2004) señala dos elementos característicos que permiten distinguir un lazo o vínculo de las “relaciones sociales”: son relaciones dinámicas y en consecuencia las relaciones entre pares afectan a otros elementos circundantes; y segundo, implican una *regularidad relacional*, es decir “los patrones deberían existir regularmente en el tiempo, en periodos más amplios que la vida individual” (Pizarro, 2004)

²⁵ Como menciona Poulantzas o Lukes (1985), la atribución de una unidad a los grupos dirigentes o dominantes conectaría teorías aparentemente antagónicas como las teorías de las élites y las clases sociales, diferenciándolas de definiciones *pluralistas* que difuminan la existencia de un poder cohesionado como defiende Robert Dahl en *Who governs?*

bloque -en tanto unidad social entre poder político y económico- no depende de una situación *óptica*, como consecuencia de una condición periférica momentánea, como sociedad con una industrialización tardía, donde se superponen estructuras neo caciquiles, sino del propio desarrollo capitalista y sus fuerzas económicas dominantes, cuyo poder descansa en la formación de un bloque de poder y la existencia de mecanismos de unidad (núcleo de poder), entre los cuales el Estado es, históricamente, un mecanismo fundamental.

II.1.1. El enfoque elitista de inicios del Siglo XX: la unidad de atributos

La lectura elitista dominó el primer tercio de siglo XX. Dicha corriente fue, según Meisel (1962), una reacción de la *clase media* en un momento histórico de crisis económica y revoluciones sociales. Desde Michels en Alemania, Mosca en Italia a Ortega en España, se extiende una formulación elitista del poder, en una clara contraofensiva hacia la propuesta marxista de lucha de clases y superioridad del proletariado como sujeto de cambio.

El sociólogo de origen alemán Robert Michels (2003) [1911], alumno de Max Weber, es uno de los autores más relevantes de esta corriente. Su renombrada Ley de Hierro de la Oligarquía, centraba el debate de las *élites* en las *organizaciones* de la sociedad moderna, en las cuales, alertaba, subyacía una dinámica potencialmente oligárquica. Su argumento se centraba, en primer lugar, en la reproducción del liderazgo, el cual se producía por dos fenómenos: la incapacidad psicológica de “la masa” para conducirse por sí misma, y segundo, la necesidad de especialización en las organizaciones modernas (división social del trabajo). La incapacidad de auto-guía de la población produce una dependencia del liderazgo: estos confían y delegan el liderazgo en un líder, en tanto este último sufre una paulatina reconversión de sus intereses, de aquellos inicialmente centrados en la colectividad, al interés individual de perpetuación. Otro de los fundamentos de este *destino oligárquico* de las organizaciones es la tecnificación del oficio político y la individualización de la vida electoral, tendencias que favorecen la existencia de un conjunto burocrático dedicado a resolver problemas de la organización, haciéndose indispensable para su funcionamiento, al tiempo que perpetúa su posición.

Si bien coincidía en la existencia de una élite dirigente, Vilfredo Pareto (2009) [1901] se diferencia de Michels en tanto defiende que existe una circulación de la clase que ocupa estas posiciones. En este punto concibe la historia como una lucha constante por el poder, permitiendo a los grupos de estratos inferiores reemplazar en determinados momentos a las élites existentes. Define a la élite en base a su inteligencia, carácter, o capacidad y poder. Esta a su vez se dividiría entre la “gobernante” y “no gobernante” según el grado de participación en el ejercicio del poder. La base de su poder es la cooptación de elementos destacados de la no élite. Gracias a la circulación de la elite, ésta se encuentra en un estado de continua transformación.

Por otro lado Mosca (1984) [1895], unos años antes partía de un imperativo ontológico: la existencia de una clase dirigente, la cual tiende a perpetuarse²⁶, en oposición a una masa sin capacidad de dirección. Para este autor, el desarrollo de la sociedad produce que el control político, en el más amplio sentido de la expresión -la dirección administrativa, militar, religiosa, económica y moral-, sea ejercido siempre por una clase especial o por una minoría organizada (Meisel, 1962: 22). El autor auguraba, sin embargo, la elevada probabilidad de experimentar una revolución debido a una paulatina concentración y no circulación de la élite dirigente.

Hay, sin embargo, varias cuestiones a las que no responde la teoría de élites clásica. En primer lugar, como menciona Miesel (1956: 7), estos autores no explican el mecanismo por el cual se da una unidad de grupo en la élite, lo que el autor define como las tres C indispensables para hablar de “grupo”: conciencia grupal, cohesión, y conspiración. No explican el proceso por el cual habría un sentimiento de pertenencia al grupo ni unos intereses comunes; por otro lado, tampoco se explica la forma de articulación interna (si existen unos lazos de solidaridad interna); y, por último, la existencia de unos fines comunes de acción (conspiración) que permitan articular una respuesta conjunta y unificada.

²⁶ Según Pareto, “todas las fuerzas políticas poseen esa cualidad que en física se llama fuerza de inercia: esto es, la tendencia a permanecer en el punto y en el estado en el que se encuentran” (1984: 120). La reproducción se produce por medio de atributos como el valor militar o la riqueza que, por la fuerza de los “hechos” (monopolizar todas las fuerzas políticas de la época), y no solamente por derecho o herencia tiende a mantener el poder, aún “cuando los grados académicos, la cultura científica, las aptitudes especiales aprobadas por exámenes y concursos abren las puertas a cargos públicos, no desaparecen las ventajas especiales en favor de algunos” (1984: 120).

Por otro lado, estas teorías, explicaba este autor, tenían un trasfondo ideológico y político²⁷. Este quedaba ligado a un movimiento de respuesta teórica al marxismo, lo que en la práctica significaba construir una cimentación teórica en contestación al pretendido empoderamiento que propugnaba la *dictadura del proletariado*. Ello sería una de las razones por las que no se podría hablar de teoría de la clase dirigente sino del *mito de la clase dirigente*, en tanto ésta descansaría sobre elemento *normativos* (cómo debería ser), en contraposición con elementos *empíricos* (como de hecho es).

II.1.2. Del periodo de posguerra y la burocratización del poder de la élite al nuevo paradigma de élites: de los atributos de la clase dirigente a las posiciones y relaciones

Después de la segunda guerra mundial, la lectura elitista se reorienta por el creciente interés por el fenómeno de los *managers* y su rol en el sistema capitalista. Bajo el paraguas del cambio de época y de una aparente nueva estructura de clases, Charles Wright Mills (1965) publica en 1956 *The power elite*, en la cual apunta a una relectura del concepto de élite.

Wright Mills hace una importante contribución al señalar la doble condición²⁸ de las relaciones entre Estado y grandes empresas: por un lado social, o basada en círculos solapados de directivos (relaciones) que formaban la élite del poder y el núcleo central de esta; por otro lado, institucional (posiciones), es decir, se pone de relieve la histórica interrelación (pensada para EEUU) entre el Estado, las grandes corporaciones y el sector militar. La dualidad mostrada por Mills entre posiciones de poder (instituciones) y relaciones de poder (relaciones entre individuos) apunta hacia la importancia de la aproximación a una realidad de las relaciones sociales: la conexión entre individuos que comparten una misma posición en un consejo de administración y en el Estado, que implica explorar la dinámica existente entre las instituciones que los incluyen. Es lo que Breiger (2000, 1974) –basado en los escritos de Simmel– denominaba la dualidad de las personas y los grupos. Al abordar la relación entre consejeros de empresa y sus vínculos

²⁷ Lo cual, dice el autor, acerca a las teorías de la élite a la categoría de mito, en tanto no se basan en argumentos y proposiciones lógicas sino en el mito de la desigualdad natural en el hombre.

²⁸ Breiger (2000, 1974) recordará esta doble condición de las redes sociales en su popular artículo *The duality of persons and groups* (1974).

con la Administración del Estado, estamos explorando, a su vez, las relaciones entre el Estado y las grandes empresas.

La posición metodológica de Mills supone ir más allá de las cualidades individuales o atributos de la *élite* (en referencia a los atributos que definen a la élite para Pareto, Manheim u Ortega). La élite se define por las posiciones que ocupan sus miembros (1956: 18). El giro posicional de Mills imprime un nuevo carácter al análisis de élites, si bien persiste su enfoque de la unidad; en este caso, la unidad de poder descansa en el conjunto de posiciones interconectadas que ocupan e intercambian personas procedentes de los *altos círculos*. Por otro lado, señala el autor, descansaría también en su similitud psicosociológica, similares en gustos, formación, intereses, y, por tanto, potencialmente intercambiables. En otro punto liga el origen de la élite (y las posiciones y poder que esta ostenta) al lugar central que ocupan determinadas organizaciones burocráticas en las sociedades contemporáneas: el ejército, el gobierno, o las grandes corporaciones. La base del argumento descansa en una evidencia empírica, esto es, que los altos dirigentes ocupan posiciones sucesivas en los distintos sectores, entre ellos los *consejeros cruzados o interlocking directorates*, los cuales “apuntan a un elemento sólido de la vida empresarial, y un fenómeno sociológico de la comunidad de interés, la unificación de visión y política, que prevalece en la clase propietaria” (Mills, 1965: 123). No obstante, la importancia de su trabajo no estriba únicamente en la cantidad de datos empíricos que evidencian esta doble interrelación (institucional y personal), sino también en el desarrollo que imprime a la teoría clásica de las élites y sus evidentes limitaciones, en particular aquella que tiene que ver con la caracterización *interna* de la elite. En un plano, argumenta cómo la élite del poder puede ser caracterizada internamente según los diversos *círculos sociales* que la componen: celebridades, círculos metropolitanos, los capitalistas, los ejecutivos, los empresarios ricos, los militares, o los políticos. En otro, identifica un centro de poder o *inner core*, consistente en “aquellos que intercambian roles directivos situados en la cúpula de una de las instituciones dominantes con aquellos otros de otras instituciones dominantes” (Mills, 1956: 289).

De forma más amplia, la aportación de Wright Mills es crucial como reelaboración del esquema clásico del poder y la influencia. Siguiendo el enfoque weberiano el poder de un determinado individuo se asentaría en la posibilidad de que un sujeto (A) consiga hacer algo a otro (B) que, de otra manera, no haría (Lukes, 1985: 16). Es decir, el poder

se ejerce dentro de una relación social entre dos elementos A y B, bajo la resistencia de este último. En este caso la función de poder se daría como

$A \rightarrow B$, a pesar de B

Mills en este caso introduce otro elemento en la función, en este caso, la posición que ocupa A dentro de un conjunto de *instituciones de poder*. En este caso el poder se daría como:

$\{A = I_1, I_2, \dots\} \{I \rightarrow B\}$ luego $\{A \rightarrow B\}$

En resumen, lo que Mills enfatiza es el peso que han adquirido históricamente determinadas instituciones de poder en la sociedad contemporánea, y *por ende* los individuos que ocupan posiciones dirigentes en las mismas. Por la peculiaridad del desarrollo de EEUU, Mills apunta a tres instituciones de poder interrelacionadas por la *circulación* de individuos que ocupan posiciones dirigentes en ella: Ejército, empresas y gobierno.

La tesis de Mills tiene claras reminiscencias de la importancia dada por Weber al aparato burocrático con el telón de fondo de la separación entre “propiedad y dirección”²⁹. En este sentido, la creciente división social y mundial del trabajo, así como la emergencia de un grupo cualificado, con salarios medios, y puestos de responsabilidad, será uno de los puntos centrales de estudio de Wright Mills: los trabajadores de “cuello blanco” (*White collar*).

Después de la Segunda Guerra Mundial otros autores vienen a destacar la importancia de este grupo social especializado, cuyo poder va parejo a la centralidad de la burocracia empresarial y estatal. Autores como Veblen (1965) vieron en esta “formación especializada” de cuadros una fuente de poder, una capacidad para controlar sectores económicos tecnológicamente cada vez más complejos y, como consecuencia, un sujeto colectivo con gran poder. En el caso de otros autores se ha ido más allá, planteando su importancia central en el proceso de cambio en el sistema capitalista. En esta línea James Burnham (1941) previamente planteó cómo estaba en marcha una “revolución de los gerentes”³⁰. Con un éxito mayor, John Keneth Galbraith (1984)

²⁹ Este debate sobre la división histórica entre propiedad y gestión en las sociedades capitalistas contemporáneas será desarrollado más ampliamente en el capítulo 2.

³⁰ Este autor dirá cómo “Es un hecho que desde hace algunas décadas la dirección y gerencia de los medios de producción ha ido progresivamente apartándose de las manos de la clase capitalista, lo cual prueba cómo la sociedad está alejándose del capitalismo, y la clase capitalista está perdiendo su estatus de “clase dominante” Burnham (1941: 84)

publica en 1965 *El nuevo Estado industrial*. En dicha obra desarrolla el concepto de *tecnoestructura* para referirse al nuevo grupo de trabajadores especializados surgidos con el desarrollo industrial, que ocupan los órganos de decisión de la empresa privada, con gran influencia y control sobre amplios ámbitos económicos, políticos y sociales que exceden el contexto de la propia empresa, debido al carácter planificador e imbricado del Estado industrial³¹.

A finales de los años 80, con un contexto de derrumbamiento de la Unión Soviética y de consiguiente victoria de la democracia liberal como sistema dominante, la teoría de élites vuelve a revitalizarse bajo el *nuevo paradigma de élites* (Higley, 2010, 2008, 1989). En este caso, este nuevo paradigma se distancia de la connotación negativa atribuida por las teorías pluralistas del poder al control inadmisible en democracia de un monopolio de los recursos y del gobierno. En cambio, el nuevo enfoque de las élites no sólo asume parte del principio de pluralismo del poder en democracia (no monopolio), sino que lo atribuye a la existencia de la élite y su cohesión interna, como garantía de estabilidad de la democracia (Higley y Field, 1990). La existencia de élites y sub-elites garantiza la distribución y no monopolio de los recursos económicos y políticos, al mismo tiempo que, en un alejamiento de las tesis pluralistas, atribuyen a un número reducido de élites el ejercicio práctico del poder.

Para diferenciar entre élites en regímenes democráticos, inestables y totalitarios, los autores hacen una distinción entre diferentes tipos de relación en la élite: ideológica, consensual, o conflictiva. En la primera, se asume que hay una “unificada profesión de una única ideología entre casi la totalidad de los miembros de la élite” (Higley, 2008). La segunda se caracteriza por una disensión pública de los miembros de la élite en asuntos políticos y una distribución equivalente del poder, para que “todos los miembros puedan acceder por igual a la toma de decisiones” (Higley, 2008).

³¹ Para Galbraith hay una planificación inevitable de la economía propia del desarrollo industrial (sistema planificador), la cual tiende a conceder una posición privilegiada a la moderna sociedad anónima, o la gran empresa. Dentro de este sistema, por el conocimiento técnico adquirido, así como por la posición que ocupa en el órgano de mayor autoridad de la empresa, la tecnoestructura es clave. Hay una complementariedad entre el Estado y la moderna corporación, la cual ha ido evolucionando hasta la II Guerra Mundial, tras la cual hay una mayor incursión del Estado en el sistema planificador y en la relación con las corporaciones. Ambas son complementarias en la planificación de la producción (necesitada de una elevada especialización). Plantea también la imbricación de la tecnoestructura de la empresa con partes de la burocracia federal, servicios armados, y agencias encargadas del desarrollo tecnológico.

Finalmente, el conflicto aparece en la élite ante la desunión de la misma en momentos de inestabilidad, incluso en momentos de crecimiento económico³².

Estos autores, en referencia al giro posicional de Mills, asumen la élite en tanto conjunto de “personas habilitadas, por medio de las posiciones estratégicas que ocupan en organizaciones y movimientos poderosos, para afectar la política y el funcionamiento de las instituciones políticas regularmente y seriamente” (Higley, 2010:6)³³.

Críticas, como por ejemplo la que aporta Cammark (1990), apuntan a una debilidad de los argumentos en estas teorías. En especial la distinción poco clara entre estabilidad política e inestabilidad política, su escasa explicación de las características y relaciones existentes entre los diferentes sectores de la élite, o su oposición frontal a explicaciones “de clase” que limitan su aportación al debate (Cammark, 1990). Además, al enumerar los sectores que la componen, y no señalar su gran diversidad y peso los iguala en términos de poder.

II.1.3. El poder secuestrado y las estructuras sociales periféricas: la oligarquización del poder y el mito de la apropiación

Quizá el término con mayor recorrido histórico para identificar la unidad de la clase dominante, o la existencia de un bloque cohesionado de poder de los grupos políticamente y económicamente dominantes es la *oligarquía*. Su potencial radica en su versatilidad para ser utilizado en situaciones muy dispares, económica, social, y políticamente, ya que alude principalmente a una cualidad numérica de la unidad del poder, es decir, que el poder queda apropiado o monopolizado (ilegítimamente) por un grupo reducido de personas³⁴. Esta elasticidad permite utilizarlo para analizar momentos

³² En este contexto los miembros desunidos de la élite utilizan medidas excepcionales para mantener sus intereses: matar, meter en prisión, o eliminar oponentes, fomentar la rebelión contra facciones ascendentes, expropiar los recursos de los oponentes, y otros” (Higley, 1989: 5).

³³ Dentro de esta élite identifica una “élite estratégica”, la cual está formada por una amalgama de grupos sociales: “políticos a tiempo completo, importantes legisladores, oficiales del gobierno y asesores, servidores públicos, propietarios y CEO de importantes corporaciones y empresas, líderes de grandes sindicatos, y otros grupos de presión; altos mandos militares; abogados preminentes; economistas, periodistas y otros líderes profesionales; líderes religiosos; así como personas a la cabeza de movimientos cívicos raciales/étnicos u otros” (Best y Higley, 2010:6).

³⁴ La explicación oligárquica puede ser asociada a la teoría elitista por la dimensión ontológica sobre la que recae el presupuesto *oligárquico* (la tendencia –aunque en este caso histórica- al control de una minoría). Sin embargo, su carácter *contingente*, es decir, bajo una mecánica no determinada a priori, sino bajo condiciones históricas que van variando con el tiempo, pero con un resultado similar (*existencia de*

históricos y lugares tan dispares como la Esparta griega que analiza Aristóteles, el subdesarrollo de la España de la restauración (Costa, 1969) [1903] o los regímenes coloniales en América Latina (Bosch, 1977; Soler, 1987; Ansaldi, 2010); o, por otro lado, para explicar la organización social del capitalismo financiero de finales del Siglo XIX (Hilferding, 1910; Lenin, 1916), la progresiva concentración de poder en entidades bancarias en el último siglo (Tamames, 1977) o la complicidad entre poderes políticos y económicos que llevó a la actual crisis económica en España (Albertos y Hernández, 2014; Garzón, 2013). Este aspecto constituye una de las debilidades de la propuesta, en tanto en determinados casos, sirve de *mitificación del poder de una minoría*³⁵, es decir, como fenómeno histórico de *usurpación* que conduce a una mayoría a una situación de subordinación y subdesarrollo periférico³⁶.

Con presencia desde la filosofía griega, Aristóteles es quizá el que con más profundidad exploró el fenómeno de la oligarquía. En primer lugar, subrayaba su carácter “desviado”, es decir lo concebía como una desviación de una forma legítima de gobierno, el aristocrático, basado en el gobierno de unos pocos (Aristóteles, 2005: 228). Sin embargo, la aportación más relevante es, quizá, la de situar la acepción *cuantitativa* de la oligarquía, como minoría, unido a la condición de riqueza de esta. Es decir, el problema no era su condición de minoría de poder, sino su condición de minoría adinerada que utilizaba el poder político en beneficio personal, situándolo como “señorío enderezado al provecho de los ricos y poderosos” (*Ibidem*: 123), en contraposición con una mayoría que se situaba fuera del ámbito de decisión política. La oligarquía actúa así como espacio de *prácticas desviadas* que conducen a la oligarquización de la aristocracia³⁷.

oligarquía) la sitúan en un nivel *óntico*, similar a la teoría populista desarrollada por Laclau (2005). La similitud es situar ambos fenómenos “disponibles (y posible) en multitud de circunstancias históricas (aunque con un denominador común)” (Juste, 2014: 3).

³⁵ Afonso Ortí (1988, 1989, 1996) considera, en su análisis de los escritos de Joaquín Corta, la presencia del término Oligarquía como elemento fundamental de articulación del mito populista: el cual funciona como *respuesta antioligárquica e interclasista* (Ortí, 1988) del pueblo en una situación de dominación y atraso capitalista, una respuesta *ideológica* en Costa (asentada en su condición pequeñoburguesa) que se refleja materialmente en una situación precaria, en una España periférica y en situación de retraso respecto a la condición industrial del resto de países europeos.

³⁶ Connotación esta, la de la usurpación, que diferencia a esta categoría de la de élite, la cual asume que la existencia de una minoría que ostenta el poder queda justificada por una serie de atributos de carácter elevado (intelectualidad, prestigio, capital, poder político, etc...).

³⁷ En un intento por precisar una diferenciación de sistemas oligárquicos, establece cuatro formas de oligarquía (Aristóteles, 2005:239) o mecanismos progresivos para su institución: la primera, en tanto se privilegia el acceso a magistratura (gobierno) a los sujetos con las rentas más altas, desplazando a al resto de la participación. Una segunda, en la cual los gobernantes eligen a sus propios sucesores. Una tercera,

Durante el siglo XIX este concepto vuelve a resurgir con fuerza, situándose, en cambio, en el terreno de las *condiciones materiales* que lo definen. Por un lado, en sociedades periféricas como la española del siglo XIX, o la Latinoamérica durante los procesos de independencia, donde el proceso de desarrollo industrial es parcial, se tiende a asociar la oligarquía como forma de gobierno feudal, ligado a estructuras de propiedad latifundistas (Costa, 1969) [1903], o la supervivencia de estructuras y prácticas feudales propias del sistema colonial, como el sistema esclavista (Bosch, 1970) o la hacienda (Ansaldi, 2010), que impiden un desarrollo capitalista similar al de los países de Occidente. En segundo lugar, en su acepción marxista, aparece como consecuencia de un determinado estadio del capitalismo, el capitalismo financiero (Hilferding, 1910), caracterizado por la progresiva concentración y monopolio de los recursos productivos (industria) por parte de los bancos (oligarquía financiera).

La primera acepción, utilizada en general para definir la organización del poder en países periféricos y en situación de subdesarrollo, surge como una lectura, a la vez racional y mistificada, de la *apropiación del poder*, siendo así un término complejo de analizar, pues en el mismo concepto coinciden dos niveles diferentes: El primer nivel se plantearía como una forma *racionalizada* de explicación de determinadas condiciones materiales que producen una situación de desigualdad para una mayoría: se trata de situar y delimitar el problema de la desigualdad social como monopolio del poder detentado por una minoría oligárquico-feudal que conduce y condena a un país a una situación de *subdesarrollo social y económico*. Por otra parte, en un segundo nivel, como consecuencia de esta lectura - que sitúa el problema de dominación como *lectura histórica de la usurpación*³⁸- se consideraría que ésta sirve como sistema de coordenadas simbólicas, como mito, para una *respuesta populista*. Su definición supone, por tanto, la oposición de dos ámbitos, una minoría (oligarquía), y una mayoría (pueblo), en ambos casos ocupados por personas de diversas clases sociales, cuyo elemento común, en el primer caso, es el *monopolio del poder* y, por tanto, la *encarnación del poder*, y en segundo lugar, ese elemento unificador sería la condición de dominados (Soler, 1987).

en la que se establece el carácter hereditario de estas posiciones ocupadas por una minoría acaudalada. Y una cuarta, en tanto el poder no reside en la ley sino en los magistrados.

³⁸ Pudiendo ser catalogada como lectura pequeño burguesa (Ortí, 1988)

Un ejemplo de esta definición la encontramos a finales del Siglo XIX en una lectura regeneracionista principalmente de Costa (1903), hecha por Gumersindo de Azcárate³⁹ y otros autores, que situaban el *problema de la decadencia española* de fin de siglo en el sistema político y económico imperante basado en la conjugación de la oligarquía y el caciquismo; en cómo una *clase no directora* cuya práctica política descansaba en la “arbitrariedad, acracia, cesarismo”, eliminando “los elementos superiores de la sociedad”, pervivía gracias a un sistema político “en la sombra” llamado *caciquismo*⁴⁰. Este *régimen oligárquico* impedía la modernización de España, para la cual, sostenía Costa, era necesario el cumplimiento de un programa de la reforma agraria que fomentara la pequeña propiedad de modo que condujera a “extirpar de nuestro suelo a la oligarquía” (Costa, 1969:10).

En Latinoamérica el concepto de *oligarquía* aparece tardíamente como categoría relevante en el discurso político, principalmente bajo la lectura a finales del siglo XIX de Martí, y más tardíamente en el ámbito académico. El intelectual y líder de la independencia cubana se refiere a la oligarquía, primeramente, para señalar la forma del sistema económico en Norteamérica⁴¹. Sin embargo, es ya avanzado el siglo XX cuando se efectúa una relectura del periodo colonial bajo la categoría de oligarquía (Soler, 1987), según la cual la independencia de América Latina surge de la “praxis política de las masas directamente enfrentadas a las oligarquías endógenas, ideológicamente norteamericanizadas o europeizadas” (Soler, 1987: 22). El régimen colonial instala, de este modo, un sistema de dominación oligárquico, cuyas bases materiales, la plantación esclavista (Bosch, 1977) o el latifundio (Ansaldi, 2010), producen efectos a largo plazo, instalándose como “núcleo de sistemas políticos duraderos” (Ansaldi, 2010), basados en patrones micro sociales como el clientelismo, el paternalismo o el patrimonialismo (Ansaldi, 2010; Morínigo, 2008; Zabłudovsky, 1986).

³⁹ En este sentido Costa (1969: 24) [1903] continua la definición de caciquismo de Azcárate: “Feudalismo de un nuevo género, cien veces más repugnante que el feudalismo guerrero de la Edad Media, y por virtud del cual se esconde bajo el ropaje del Gobierno representativo una oligarquía mezquina, hipócrita y bastarda”.

⁴⁰ Este régimen lo define Costa (1969) [1903] como “feudalismo inorgánico”, basado en la complicidad entre tres niveles: oligarquía (plana mayor), caciques territoriales (tres niveles distintos), y gobernador civil.

⁴¹ José Martí explicaba la existencia de una oligarquía bancaria que corrompía la democracia en EEUU y sometía al resto de América: “Se desean tratados rapaces de comercio que equilibren el desarrollo mantenido para provecho de la oligarquía industrial del norte con los precios impuestos en los países mínimos de América a las productos yanquis de compra forzosa” (citado en Almanza, 1990: 308)

Más allá de esta tradición latina o periférica sobre el concepto de *oligarquía*, tratado como síntoma, que refleja la pervivencia de sistemas de dominación cuasi feudales, a finales del siglo XX, Hilferding y posteriormente Lenin, retoman el término oligarquía para definir la estructura del poder en la nueva fase capitalista dominada por el *capital financiero*⁴².

En la nueva fase capitalista, según Hilferding, hay un predominio de los bancos - facilitado por la extensión del crédito durante el último cuarto del siglo XIX en Alemania y su participación activa en la industrialización de Alemania (Carrión y Aguilar, 1980: 86)- como únicas entidades capaces de incorporar los recursos de la industria, monopolizando amplios sectores de estas, y facilitando el control por parte de un reducido número de personas que articulan estos grandes conglomerados a partir de la coparticipación en consejos de administración. Según Hilferding, esta combinación de sectores, resultado de la articulación del capital bancario, queda “en manos de la oligarquía”, siendo centralizado en un conjunto reducido de entidades bancarias, lo que facilita su socialización y, por ende, la “desposesión de esta oligarquía constituye la última fase de la lucha de clases entre la burguesía y el proletariado” (Hilferding, 1963: 27) [1919]).

En línea con la tesis de Hilferding del capital financiero (producto de la fusión del capital bancario e industrial) Lenin retoma el concepto de *oligarquía*, añadiendo en este caso su carácter como oligarquía *financiera*. La capacidad de control de esta oligarquía se produciría por un efecto exponencial del capital invertido, por un sistema de participaciones que privilegia posiciones en el accionariado no mayoritarias, que favorecería las ramificaciones del capital bancario dentro del capital industrial. Esta oligarquía sin embargo, no puede disociarse, según Lenin, de un creciente proceso de la concentración y el monopolio de los recursos⁴³, lo cual ha llevado a una lucha por “la

⁴² Hilferding lo define de la siguiente forma “Llamó capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma de dinero, que de este modo se transforma en capital industrial. Frente a los propietarios mantiene siempre la forma de dinero, es invertido por ellos en forma de capital monetario, de capital productor de intereses, y pueden retirarlo siempre en forma de dinero. Pero, en realidad la mayor parte del capital invertido así en los Bancos se ha transformado en capital industrial, productivo (medios de producción y fuerza de trabajo), y se ha inmovilizado en el proceso de producción. Una parte cada vez mayor del capital empleado en la industria es capital financiero, capital a disposición de los Bancos y utilizado por los industriales” (Hilferding, 1963: 253) [1910].

⁴³ Lenin resume este proceso de concentración en “el monopolio ha surgido de los bancos, los cuales, de modestas empresas intermediarias que eran antes, se han convertido en monopolistas del capital financiero. Tres o cinco bancos más importantes de cualquiera de las naciones capitalistas más avanzadas han realizado la "unión personal" del capital industrial y bancario, han concentrado en sus manos miles y miles de millones que constituyen la mayor parte de los capitales y los ingresos en dinero de todo el país.

exportación del capital, por las esferas de influencia, esto es, por las esferas de transacciones lucrativas, de concesiones de beneficios” (Lenin, 1973: 208), dando un nuevo giro a la “vieja política colonial” ahora reconvertida en la lucha dentro de la fase superior del sistema capitalista denominada *imperialismo*.

En la actualidad, se ha vuelto a poner en valor el término *oligarquía* para aludir a la unidad del poder económico existente y su imbricación con el poder político, como causas de la crisis económica en España. En este sentido Albertos y Hernández (2014) aluden a cómo “se crearon lazos entre la clase política y la oligarquía económica que configuraron neocaciquismos sobre cuyas bases se fueron extendiendo los negocios de recalificación, construcción e infraestructuras sin considerar los mínimos principios de ordenación del territorio. En cierta medida, los partidos políticos utilizaron las cajas de ahorros para sus ambiciones de poder y mantenerse en él, utilizando las entidades financieras para que se endeudaran” (Albertos y Hernández, 2014: 309).

En este sentido, el uso del concepto *oligarquía* vendría a referirse más a una definición de *camarilla* o grupo reducido con amplia comunicación entre sí, capaz de tejer redes en una amplia gama de sectores políticos y económicos para lucro personal, y en perjuicio de una mayoría social. Más allá de su cualidad de *grupo interconectado*, alude, a su vez, al carácter *desviado del sistema de dominación*⁴⁴ que acaba conformando redes informales de intercambio (Lomnitz, 1990), de carácter asimétrico (en beneficio de la oligarquía), que incluyen el clientelismo o el padrinzgo (Zabludovsky, 1986), en tanto formas tradicionales heredadas, no interrumpidas y superpuestas a estructuras que surgen en una industrialización tardía.

II.1.4. El enfoque fenomenológico-formal: círculos sociales y la importancia de las relaciones informales.

Menor difusión académica y aplicación empírica ha tenido una de las tesis sobre la *unidad* de las esferas políticas y económicas: aquella que identifica a los miembros del

Una oligarquía financiera que tiende a una espesa red de relaciones de dependencia sobre todas las instituciones económicas y políticas de la sociedad burguesa contemporánea sin excepción: he aquí la manifestación de más relieve de este monopolio” (Lenin, 1973: 208).

⁴⁴ Esta definición se acerca a una concepción *mafiosa* del poder económico, en tanto organización social del poder cuyos métodos de dominación se sitúan en una dimensión informal, subyacente, a veces rozando o llegando a la ilegalidad.

consejo de administración con pasado en la administración del Estado como representantes de un conjunto de *círculos políticos y sociales*. El concepto de *círculo* alude a un fundamento *fenomenológico-formal*⁴⁵, que aplicado al Estado y las empresas, los identifica como *contextos y mediaciones de socialización*, es decir, engloban un conjunto de relaciones sociales (informales) que se desarrollan en ellos y que están fundadas en la interrelación y superposición de *círculos sociales*. Más allá, el trasfondo de esta tesis invita a una superación de la concepción formalista y unitaria del Estado como *bloque estático*, como conjunto simétrico de instituciones o áreas, o como élite o clase cohesionada, para abordarlo desde aquellas relaciones *informales* que entrelazan a al conjunto social que lo forma.

La identificación de Estado y grandes empresas como bloques, u organizaciones compactas y formalmente regladas, es común. En el fondo, se trata de dotar de una equivalencia a su definición como *organización* y aquella que la identifica con *instituciones* comunes y entrelazadas. En este sentido, no es igual pertenecer a la organización Ministerio de Economía, que a la institución formada *a partir del* Ministerio de Economía⁴⁶. La primera se rige por una serie de normas y protocolos escritos y explicitados, mientras la segunda recurre a aquellas dinámicas de normas informales y relaciones que se circunscriben a la pertenencia a dicha institución.

Según el segundo argumento, el sistema político o el Estado quedarían articulados por un entramado relaciones informales. El propio desarrollo histórico del Estado, y su rol actual, como agente intermediario, como organismo recaudador y regulador, o como extremo de instancias supranacionales, ha favorecido que los vínculos que nacían en un aparato o rama del Estado se desprendan de su contenido “orgánico”. Algunos preconizan la existencia de una “política en red” propia de los Estados modernos (Ansell, 2000) donde la política está “funcionalmente y territorialmente desagregada, pero vinculada a la sociedad por medio de una “red de relaciones interorganizaciones e intergubernamentales” (Ansell, 2000: 306). La existencia de instancias políticas supranacionales, como la Unión Europea, favorece, a su vez, el predominio de estos

⁴⁵ Su fundamento fenomenológico permite analizar las relaciones sociales desde aquellos fenómenos o mediaciones como el *dinero*, las *ciudades*, los *gremios* que dan lugar a “acciones recíprocas” (Simmel, 1903) que favorecen la interacción, comunicación e intercambio entre individuos.

⁴⁶ Confusión que según Portes (2013: 85-88) abunda entre los economistas institucionalistas, los cuales tienden a identificar las instituciones con un “conjunto de factores bastante dispares que van desde las normas sociales hasta los valores y tradiciones, pasando por los <<derechos de propiedad>> y las organizaciones complejas como corporaciones o agencias estatales (2013: 85).

vínculos indirectos, sustituyendo los canales tradicionales de decisión del Estado-Nación, por una “gobernanza multinivel” (Jessop, 2007).

Por otra parte, se asume que la propia naturaleza *relacional* del Estado hace que surjan y se asienten estos círculos políticos que abarcan otras instancias sociales o económicas. Debido a que el Estado y su “coherencia corporativa” están “incrustados en un conjunto de vínculos sociales concretos que unen el Estado a la sociedad y proveen canales institucionales para la negociación continua y la renegociación de objetivos y políticas” (Evans, 1995:12), lo cual implica asumir una “autonomía incrustada” del Estado (Evans, 1995).

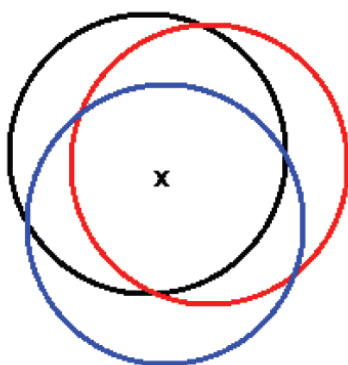
Gran parte de esta interpretación *no unitaria* de los grupos y organizaciones se debe a Simmel (1903: 19). El sociólogo alemán argumentaba que no existe grupo enteramente armonioso, cohesionado en bloques estancos (gremios, promociones, afiliaciones políticas, y otros). Esta postura asume la individualidad desde una concepción dialéctica y fenomenológica⁴⁷, y el grupo al que pertenece como un elemento abierto, producto de una tensión continua entre diversos niveles que lo constituyen (Breiger, 2000), grupal e individual, o lo que es lo mismo, entre los múltiples círculos que constituyen cada individuo y grupo social. En este sentido, el individuo y los grupos serían consecuencia de una interrelación de círculos, diferenciados entre primarios o no elegidos, y aquellos círculos a los que se une por inclinaciones individuales. Entre los primeros están la *familia*, la localidad, o el sexo; mientras que entre los segundos tendríamos las corporaciones, las clases, la religión, el trabajo, etc.

Para Simmel, los círculos son un elemento central entre el individuo y la sociedad. Son un *medio* de socialización, pues definen la subjetividad, la condición moral y la cultura del individuo (1926: 30-89). Por otro lado, en su forma concreta se encuentra un indicador del nivel de desarrollo filogenético y ontogenético, su diferenciación y extensión indican el nivel de progreso de una sociedad, así como el desarrollo del individuo (Ibídem: 38). En cuanto al poder que tiene cada uno de ellos, este se

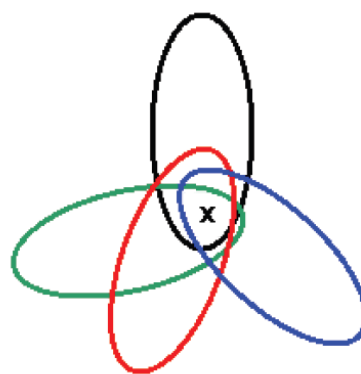
⁴⁷ Atribuye una dialéctica entre los niveles individual y grupal que coinciden en el Individuo como conjunto de círculos sociales. Si bien a Simmel se le encasilla como autor de fuerte influencia kantiana, por su énfasis en un *aspecto formal* de la interacción, por otro lado, en su teoría de la percepción y la subjetividad, atribuye una contingencia a la experiencia, singularmente sometida y condicionada por la heterogeneidad de círculos sociales diferentes que atraviesan al individuo en la sociedad contemporánea; proceso dual que ha llevado a definir su teoría como sociología de la libertad (Breiger, 2000). Por otra parte, su visión fenomenológica (Oropeza, 2004; Rizo, 2006) se manifiesta en sus escritos *Filosofía del dinero* o en *Las grandes urbes y la vida del espíritu* (1903) en los cuales ve cómo: “la sociedad contemporánea usufructúa la precariedad y la variabilidad, la permanente posibilidad de adaptarse a los cambios. Una individuación que está fuera de los carriles de socialización habituales (escuela, fábrica, etc.) y que se afirma en las experiencias desagregadas de la cotidianeidad” (citado en Oropeza, 2004: 112)

determina por la forma, extensión, y posición específica sobre un conjunto de círculos. En este sentido distingue entre varias formas de círculos (Ibídem: 25)

- Concéntricos o contiguos: Los primeros se definen por una bajo nivel de diferenciación (Breiger, 2000) y por no señalar al individuo una posición particular en el conjunto (Simmel, 1926:25). Ejemplos de estos círculos son la pertenencia común a una nación, posición social, o la profesión. Los círculos contiguos indican mayor nivel de diferenciación y se producen por un solapamiento de círculos sociales, como explica Simmel, esto sucede en el caso en que alguien “además de su posición profesional, pertenezca a una sociedad científica, sea consejero de una sociedad de acciones y tenga un cargo municipal” (Ibídem:27).



A) Círculos concéntricos



B) Círculos contiguos o yuxtapuestos

- Círculo estrecho y amplio: con ello se distingue entre aquellos círculos que integran un mayor o menor número de elementos. Como ejemplo sitúa la estructura de representación en las ciudades burguesas medievales que integraban tanto a círculos burgueses como círculos episcopales, con la peculiaridad de poder extenderse estos últimos círculos más allá de los límites municipales, dada la extensión de la organización episcopal.

Simmel concibe las características de conjunto social por la *forma* en que se produce el *cruce de los círculos* que contiene (baja diferenciación o elevada diferenciación). Un mayor cruce de círculos aporta una mayor diferenciación social e individual (y, por tanto, mayor influencia), en tanto coinciden diferentes *experiencias de socialización*, mientras que un menor cruce indicaría una menor diferenciación individual y social.

Por otro lado, la fuerza de los vínculos que se generan en un círculo no recae en su condición *formal-organizacional* (en tanto conjunto de normas y organizaciones

constituidas), sino en elementos no necesariamente explicitados, como el *honor* (Ibídem: 28), en tanto un grupo puede verse afectado por el comportamiento de uno de sus miembros. Estas son reglas no formales que dan naturaleza simbólica al grupo, a la vez que fortalecen su cohesión interna.

La aplicación del concepto de *círculo social* al análisis de los grupos de poder fue primeramente aplicado por Mills (1956), en su análisis de los *altos círculos* (higher circles), para definir aquellas relaciones que conectaban a los diferentes elementos de la élite del poder, así como al círculo central de poder (*interlocking directorates* entre los mandos militares, políticos y económicos).

Kadushin (1968) retoma el concepto de *círculo social* para analizar los fenómenos de poder e influencia de determinados grupos. Parte de una crítica de los estudios de élites por su excesivo interés empírico, por “ubicar un conjunto de individuos que constituyen la élite” (690), frente a la dificultad metodológica existente a la hora de definir quiénes son élite. Encuentra tres definiciones de élite: estadística, funcional y estructural. En la primera definición, la élite se identifica con aquellas personas que poseen una cantidad mayor de determinados atributos o inputs (monetarios, político, educativos). En la definición funcional se señala aquellos individuos con mayor grado y relevancia de *outputs*, es decir, aquellos que pueden imponer reglas y decisiones con gran trascendencia. Y por último, señala la existencia de una definición estructural, que subsume las dos anteriores, y utiliza principalmente los conceptos de rol, estatus, o grupo. La debilidad de estas definiciones la encuentra Kadushin en la baja capacidad para identificar la pretendida *cohesión de las élites*.

Uno de los motivos que el autor encuentra detrás de esta ceguera analítica es la predisposición en estos enfoques a enfocar las relaciones formales, pasando por alto canales de comunicación y posiciones informales e indirectas de gran poder e influencia política. Frente a ello propone introducir el concepto *círculo social* en tanto “mayor mecanismo informal que vincula personas poderosas y organizaciones poderosas” (Kadushin, 1968). Estos círculos los define en función de tres características:

1. Contener “una cadena o red de relaciones indirectas de forma que la mayoría de miembros de un círculo están vinculados a los demás miembros, al menos por una tercera persona” (Ibídem: 692). No son por tanto, como menciona, grupos con interacción “cara a cara”.

2. Dicha red existe en la medida que sus miembros comparten unos mismos intereses culturales y/o políticos.
3. El círculo no es formal. No hay un liderazgo, objetivos o reglas claras y explícitas sobre el modo de interacción o membresía.

Identifica cuatro tipos de círculos sociales, según una serie de intereses compartidos: círculos culturales, círculos utilitarios, círculos de poder y círculos de integración.

Tabla 1:

Tipos de círculos, estructuras y vínculos con instituciones.

	Círculos culturales	Círculos utilitarios	Círculos de poder e influencia	Círculos integradores
Estructura	Centro, productores Periferia, consumidores	Concéntrica y superpuesta	Piramidal	De base ancha e igualitaria
Vínculos con organizaciones formales	A partir de reuniones informales (salón, teatro, etc...)	Vinculados	Algunos sí, aunque no como unidades unidas políticamente (no hay ideología coherente o cohesionadora)	Organizaciones voluntarias

Nota: Elaboración propia siguiendo el texto de Kadushin (1968)

En cambio, tanto el individuo como la sociedad son producto del cruce de círculos sociales, y estos el principal mecanismo de desarrollo de la sociedad. Pero lo que es más importante, es el *cruce* de círculos lo que configura la sociedad, ello determina elementos como la solidaridad, el honor o la jerarquía.

El concepto de círculo ha sido posteriormente aplicado en diversas investigaciones. En su estudio de las relaciones corporativas en EEUU, Useem identificó un grupo de altos ejecutivos que denominó *círculo interior* o inner circle (Useem, 1984). Este núcleo, o “segmento corporativo politizado” se caracteriza por ejercer la representación de los intereses de la comunidad corporativa, más allá las empresas a las que pertenecen, manteniendo vínculos con el gobierno, partidos políticos, organizaciones no gubernamentales, y medios de comunicación (1984: 61). Useem apunta a tres fuentes de su poder de presión: capacidad de movilizar recursos corporativos, su papel

representativo y capacidad de expresar los intereses del colectivo empresarial (1984: 62). En España, Rodríguez (2000, 2003), utiliza el concepto de *círculo social* para identificar el espacio donde existe una mayor densidad de relaciones entre un conjunto de consejeros de empresa, cuyo trasfondo sociológico implica que “los miembros se conocen bien, existen relaciones de confianza y obligación mutuas, a la vez que se tiene un cierto sentido de identidad. Este sentido de identidad y de cohesión se traduce en sistemas de pertenencia también a clubes, la existencia de matrimonios entre ellos, etc.” (Rodríguez, 2000: 59).

De este modo, entendemos que los círculos políticos permiten la unidad de sectores económicos y políticos por la naturaleza de los vínculos corporativos que antiguos miembros de la administración del Estado han establecido en con determinadas instituciones públicas e importan a los consejos de administración a los que luego pertenecen, es decir, permite *unificar intereses a partir de un sentido corporativo de la pertenencia*. Los lazos institucionales favorecen la confianza, basada en la institución y no en el partido, y, con esto, la comunicación entre empresas que comparten círculos políticos similares. Un sentido de grupo que se construye en tanto un miembro que pertenece al Ministerio X, o al Ministerio Y, y que permite vincular la empresa a la que pertenece con aquella que tiene un consejero vinculado al Ministerio X (o Y); esta lógica del *lazo indirecto* parte de un presupuesto por el cual, durante su estancia en el puesto se adquieren una serie de coordenadas de pertenencia y afinidad que van más allá de los partidos o gobierno al que pertenecen.

Por todo ello este *cuerpo* del Estado no tiene aún un sentido de clase, ya que representa intereses corporativos particulares creados a partir de las instituciones a las que han pertenecido. Sus obligaciones para con el cuerpo no tienen un sentido de clase, sino un sentido corporativo de mediación, de facilitación dentro del grupo. Esto llevaría a que una de las funciones de los círculos políticos sea servir como mediadores en la entrada de otros miembros del mismo cuerpo, o como facilitadores en la comunicación con otros miembros de un mismo círculo político.

Los círculos sociales también pueden dar cuenta de los límites de los grupos hacia fuera (por la ausencia o presencia de otros círculos externos contiguos o yuxtapuestos), en el caso de los círculos políticos, estos expresan los límites dentro del Estado, es decir, la permeabilidad de determinadas áreas para con miembros de otras áreas del Estado. Como se verá en los resultados de esta investigación, esto sucede, por ejemplo, con el

círculo del Ministerio de Economía y sus áreas afines, todas ellas vinculadas al sector de Economía y Hacienda, es decir, los miembros que han pertenecido al Ministerio de Economía no han pasado por ministerios con competencias distintas a la económica o fiscal, y, por tanto, es un cuerpo con un *fuerte sentido corporativo*⁴⁸.

En resumen, la aportación fenomenológica-formal consiste en incorporar las dinámicas grupales que se construyen fuera del entorno que se estudia y que influyen en este último, por ejemplo, aquellas que se construyen alrededor del Estado y que se importan al ámbito económico, a las empresas a las que pertenecen aquellos antiguos miembros de la administración del Estado.

II.1.5. La propuesta de clase neogramsciana de la unidad del poder: bloque en el poder, Estado y fracción hegemónica

Otro de los enfoques que aportan luz al problema de la unidad del poder es aquel que se refiere a la unidad de clase, tanto de los grupos de poder económico como de aquellos que ostentan el poder político. Esta amplia concepción de *clase en el poder* hunde sus raíces en la lectura marxista de las clases sociales. En ella existen distintas corrientes que tratan de identificar aquello que une a los diferentes grupos sociales dominantes y les constituye como clase diferenciada (ideológicamente cohesionada, económica y políticamente dominante). Entre las características identificadas destacamos: la pertenencia a determinadas instituciones educativas, políticas y económicas (Miliband, 1976), similares posiciones y mecanismos de reproducción del poder como los lazos familiares (Scott, 1985) su interrelación a partir de diferentes instituciones económicas (Zeitlin, 1974; 1989), o su pertenencia a un mismo bloque en el poder (Poulantzas, 1987 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]).

La conexión y unidad entre distintas fuerzas políticas y económicas como consecuencia de la mutua pertenencia a un *bloque en el poder* es una de las propuestas centrales en la obra de Nico Poulantzas (1987 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]), en alusión a una de

⁴⁸ El sentido corporativo de grupo se manifiesta en los límites *dentro-fuera* que dan sentido a estos círculos. La ausencia de barreras para los nombramientos cruzados entre ministerios dan cuenta de una construcción de los límites del grupo más flexible y permeable, mientras que nombramientos solapados en las mismas instituciones o áreas afines dan cuenta de unos límites más marcados y visibles del grupo así como de una fuerte presencia de la lógica *dentro-fuera*.

sus referencias teóricas, Gramsci, y el concepto de *Bloque histórico*⁴⁹. Su importancia reside en enfatizar el conflicto de clase y el Estado como elementos que caracterizan la unidad de las clases dominantes. Parte, así, de la subdivisión y enfrentamiento entre diversas fuerzas sociales dominantes y de su unidad en un *bloque en el poder*⁵⁰ a partir de una instancia *no económica*, sino política, el Estado, y el liderazgo de una determinada clase o fracción de clase. En otras palabras, se parte de la “unidad conflictiva” (2005: 152)⁵¹ de las fuerzas sociales en el poder, la cual nos abre la puerta, en nuestra investigación, para analizar la dinámica de relaciones en el Ibex35 como consecuencia de tensiones y conflictos entre clases sociales y fracciones con el Estado como telón de fondo.

Para entender esta aportación, es importante situarla en el contexto ideológico del momento. A finales de los años 60, se inicia una reflexión en el contexto de la izquierda europea, tanto en el campo académico, como en el político dentro del Partido Comunista Francés y el Partido Comunista Italiano, que derivará en la corriente llamada *eurocomunismo*⁵². En dicha reflexión se hace hincapié en el papel del Estado, ante la deriva del Estado socialista en la URSS tras la invasión de Hungría en 1956, y el auge de las *tesis liberales* sobre la aparente autonomía de los Estados capitalistas occidentales respecto a las clases dominantes. Uno de los puntos de controversia era, principalmente, el papel y poder de los burócratas y los miembros del Estado, y *por ende* el papel del Estado frente a las clases económicamente dominantes. El debate sobre la *autonomía de lo político* enfrentará a varios autores alineados en la corriente marxista con la lectura *elitista* de Wright Mills (Poulantzas, 1976: 425-432; Sweezy: 1956). Mills identificaba “grupos de poder” con un conjunto de posiciones de poder

⁴⁹ Gramsci utilizaba el concepto de “bloque histórico” para definir la relación dialéctica entre la ideología y las relaciones de producción dominantes, alejándose así del determinismo economicista de cierta interpretación marxista. De este modo concibe cómo “La estructura y las superestructuras forman un 'bloque histórico' o sea que el conjunto complejo, contradictorio y discordante de las superestructuras es el reflejo del conjunto de las relaciones sociales de producción” (Gramsci, 1971: 46)

⁵⁰ A propósito del concepto, existen variaciones debido a su traducción inglesa como *power bloc* o *bloque de poder*, término que usan en América Latina (Martin Schorr; 2001; García Linera, 2010; Uribe López, 2012) para referirse al concepto de Poulantzas.

⁵¹ Unidad conflictiva que ha de buscarse en la subdivisión interna y los diversos intereses contradictorios de la burguesía, y la búsqueda de una cohesión interna que se produce bajo la “hegemonía y dirección de una de sus clases o fracción” (Poulantzas: 2005: 152) y el papel organizador del Estado. Formando así un *bloque en el poder*.

⁵² En ella confrontan una visión leninista del Estado impulsada por el Partido Comunista de la URSS, con otra *neogramsciana*, que acepta el modelo parlamentario pluripartidista, visión del Partido Comunista Francés y el Partido comunista Italiano, al que se sumaría más tarde el Partido Comunista Español. La unión de estos tres se escenificará en Madrid en 1977 con la presentación de las líneas generales del eurocomunismo.

ocupadas por una élite, siendo la adscripción a estas *posiciones* la condición de unidad y de poder de los distintos miembros de la élite, y la circulación de éstos, la expresión de la inexistencia de una clase dominante (Poulantzas, 1976).

Nico Poulantzas, muy crítico con Wright Mills, da, por el contrario, una mayor relevancia a la condición de *clase* de estas posiciones y del Estado⁵³, así como a la condición relacional de lo político, que queda condensada en su definición del Estado como una “relación social”. Para comprender este paso, aduce la necesidad de aclarar los conceptos de clase y clase dominante, alejándolos de la que ha venido siendo la lectura marxista dominante, es decir, aquella que concibe la clase dominante derivada de la relación concreta de las clases con el campo de la producción (simplificación que atribuye a los críticos del marxismo). Ampliando esta definición, sitúa la clase social como “el conjunto de la estructura en el campo de las relaciones sociales”, y el *dominio* como “conjunto del campo de las relaciones sociales, es decir, de las prácticas económicas, políticas, ideológicas de clase” (Poulantzas, 1976).

Esta concepción relacional del Estado y la clase social la opone a las lecturas funcionalistas e instrumentalistas que asumen una forma *unitaria* del Estado, como objeto (pasivo) o sujeto (activo) que mantiene una relación de exterioridad con las clases sociales (Poulantzas, 2005: 154). Por el contrario, el Estado queda en un plano central dentro de la organización y representación de las clases sociales: como *factor de unidad* de las clases dominantes dentro del *bloque en el poder* y atomizador de las clases subalternas. De este modo, hace una equivalencia entre bloque en el poder y Estado, en tanto “unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista” (Poulantzas, 1976: 302).

Por tanto, la condición de clase del Estado no equivale al dominio, ocupación o influencia de un grupo social, desde o hacia, las instituciones del Estado. Sino que

⁵³ Poulantzas hará una diferenciación entre categoría social, fracción, estrato, y clase social. En primer lugar el término categoría social le servirá para definir el papel de relativa autonomía de la burocracia, en tanto ésta se define por su “relación específica con y sobredeterminante con estructuras distintas de las económicas” (Poulantzas, 1976: 98), es decir, su papel viene determinado por las contradicciones (potencialmente autonomizadoras) que afectan a dichas instituciones (por ejemplo al Estado). La fracción sería aquella fuerza social autónoma o potencialmente autónoma susceptible de ser fuerza social. Por último, el estrato sería consecuencia de los efectos secundarios de la combinación de los modos de producción en una formación social sobre las clases (Poulantzas, 1976: 98). Por ejemplo, en el caso de la burocracia, y en referencia a ejemplos que propusieran Lenin y Marx, dirá que está formado por diferentes estratos, el estrato superior formado por la nobleza terrateniente y burguesía, y los estratos inferiores pertenecientes a la pequeña burguesía (Poulantzas, 1976: 432)

ocupa una posición de *autonomía relativa*, necesaria y contradictoria, frente al conjunto de clases y en particular la clase dominante: de organización de la unidad dentro de un *bloque en el poder* ante la división existente entre fracciones de la burguesía, internamente dividida por sus diversos intereses, por sus relaciones concretas con el campo de la producción, y la simultaneidad de diversos modos de producción en un mismo periodo temporal⁵⁴. Es decir, esta se subdivide según su posición en la cadena de valor (fracción comercial, industrial o financiera), de manera que queda “una clase dominante internamente competitiva y pacíficamente desunida” (Therborn, 1997: 31).

El bloque en el poder, es efecto de esta desunión (material), así como de la “participación particular en el dominio político de diversas clases y fracciones, conformando una “unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su forma particular del Estado capitalista” (Poulantzas, 1976: 302). Dicho bloque se articula alrededor de un conjunto de clases y fracciones dominantes, siendo una de ellas la hegemónica: aquella “capaz de representar el interés ideológico de la nación” y de “detentar un dominio específico entre las clases y fracciones dominantes” (Poulantzas, 1976: 175).

Poulantzas resalta el espacio de relativa autonomía de lo político frente a lo económico, para entender cómo se forja la unidad de las fracciones burguesas y otras clases dominantes. La organización unitaria resulta de una esfera que queda fuera del campo de la producción, en el Estado, el cual actúa -desde la forma particular que adopta- como factor de unidad política del bloque en el poder, debido a “la incapacidad de la clase burguesa o de las fracciones de clase para erigirse en el nivel hegemónico en la escena política” (Poulantzas, 1976: 392)⁵⁵. Esta distancia entre lo político y lo económico es sintomática del concepto de hegemonía *gramsciana* que pretende ampliar Poulantzas, referida al poder *no necesariamente coactivo y directo* de la burguesía sobre el Estado y las demás clases. Esto se manifiesta, primero, en que el Estado no mantiene una relación de subordinación con la fracción hegemónica, no representando

⁵⁴ Poulantzas pone como ejemplo la absorción de los grandes propietarios de tierras por la burguesía, lo cual origina una fracción de clase autónoma, debido a su origen muchas veces nobiliario y su vinculación con un modo de producción feudal (“renta territorial como medio de transferencia y repartición de plusvalor”) (Poulantzas, 1976: 297)

⁵⁵ Los escritos de Marx en *La lucha de clases en Francia* y *El 18 Brumario* se convierten en referencia en relación al papel del Estado y las clases sociales. Poulantzas, siguiendo los escritos de Gramsci (1977: 138) sobre el *Cesarismo*, dirá cómo es sintomática la entronización de Napoleón III en la pugna por el poder político entre las fracciones burguesas, en la cual queda puesto de manifiesto el rol del bonapartismo como “religión de la burguesía”. Es decir la unidad del Estado ante una pugna autodestructiva entre las fuerzas burguesas.

directamente los intereses económicos de la clase dominante, pero si sus intereses políticos: principalmente, trasladando la lucha de clases del campo económico al político, al Estado, desplazando la lucha de clases a una lucha política (entre individuos atomizados votantes), reduciendo la competición entre las clases dominantes e incrementando la competición entre las clases dominadas. Y más allá, debido a la transición en el papel económicamente relevante del Estado industrial o Estado monopolista al Estado capitalista, éste reduce su función activa en la economía, limitándose a mantener los conflictos dentro de los límites del modo de producción. En este sentido, su papel se reduciría a reproducir las condiciones generales en la producción de plusvalor (impuestos, legislación industrial, construcción de infraestructuras).

La *autonomía relativa*, más allá de la distancia (relativa) del Estado frente a la producción y la fracción hegemónica, se manifiesta aquí como producto de la lucha de clases dentro del Estado. Esta explicación queda ampliamente recogida en los últimos escritos de Poulantzas, en los cuales la *autonomía relativa* del Estado se vuelve *dialéctica* (Carnoy, 1984: 90), siendo éste una “condensación material de una relación de fuerzas entre clases y fracciones de clase, tal como se espera de forma específica, en el seno del Estado” (Poulantzas, 1978: 154).

En sus últimas obras Poulantzas destaca la importancia de la relación entre Estado y lucha de clases, la cual se manifiesta en su definición *relacional* del Estado, como “condensación material de una relación de fuerzas” (Poulantzas, 1987: 154). A partir de esta interpretación, privilegia en su análisis la relación estrecha entre el Estado y la lucha de clases, tratando de evidenciar las contradicciones que alberga en su seno. En primer lugar, en relación a las clases subalternas, el Estado les dota de una individualidad de la que carecen, tras la alienación que resulta de la separación del trabajador de los medios de producción, de manera que los reintegra como individuos que forman parte de un *pueblo-nación*. Por otro, el Estado organiza y representa el bloque en el poder y sus fracciones integrantes “representando y organizando el interés político a largo plazo del bloque” (Ibídem: 152). No obstante, estas dos funciones *integradoras*, quedan sometidas a las *contradicciones* de la propia configuración del Estado. Por un lado, al incorporar a las clases subalternas al Estado, incorpora sus demandas, y así muchos de sus intereses que pueden amenazar la configuración del bloque; por ejemplo, incluyendo nuevas demandas al ampliar el sufragio universal

progresivamente, o por la participación de partidos de las clases trabajadoras que pueden desestabilizar la pugna entre los partidos tradicionales, como es el ejemplo de partidos de nuevo cuño que accedieron al gobierno en América Latina (Ecuador, Bolivia, o Paraguay).

Para Poulantzas, el conflicto interno dentro del Estado, producto de la diversidad de instancias que lo configuran (ramas y poderes), producen un efecto específico en las distintas fracciones y clases dominantes. Si Mills utiliza los conceptos círculos, élite, y centro interconectado para hacer esta distinción entre los niveles de poder y áreas del mismo, Poulantzas tratará, desde una óptica materialista, de abordar el fenómeno de la subdivisión y unidad de la clase dominante - como clase burguesa- conjugando las nociones de clase y Estado.

La lectura de Poulantzas sobre las clases sociales y el Estado ha sido especialmente controvertida. Su repercusión inicial fue amplia, generando un largo debate en el ámbito académico sobre el papel de Estado. El más señalado, con Milliband (1976), desataba el debate entre visiones instrumentalistas y estructuralistas dentro del marxismo. Otros autores, como Laclau (Poulantzas, 1976b), o Hall (1980) destacaban el excesivo *estructuralismo o formalismo* de dicha teoría, primero, centrado en la utilización del aparato conceptual de Althusser, así como por su elevada abstracción⁵⁶. Actualmente, hay una tímida recuperación del aparato conceptual y teórico poulantziano. En América Latina, quizá es dónde mayor aplicación ha encontrado, ha sido aplicado para diferentes contextos, tanto para interpretar las resistencias *conservadoras*, como para explicar el trasfondo de transformaciones políticas y económicas. Se ha utilizado para identificar conflictos y resistencias respecto a medidas políticas en relación con la posición que toman las clases del bloque en el poder, como por ejemplo, la resistencia que oponen a cambios en materia fiscal (Martin Schorr; 2001; Uribe López, 2012).

También ha servido para interpretar el nuevo contexto político ante la emergencia de nuevas fuerzas políticas en América Latina que han accedido al poder en los últimos veinte años. Este contexto pone en jaque la tradicional concepción de bloque en el poder tradicionalmente asentado sobre un Estado capitalista (particularmente Estado

⁵⁶ Hall critica la alta abstracción, tanto en la forma de exponer el conflicto de clase, el cual está “constantemente evocado, pero no integrado en la estructura del argumento” (Hall, 1980:61), como en la explicación de la “causalidad estructural”, referida al papel de las *instancias* sobre las clases (en particular el Estado), proceso causal que según Hall queda oscurecido. Esta crítica la retoma Laclau (Poulantzas, 1976), identificando el concepto de instancias con una categoría *apriorística*, basada en la esencia, lo que permite a Poulantzas dividir las instancias política, económica, e ideológica.

monopolista) controlado por fracciones burguesas, pues en este momento queda controlado por nuevos partidos progresistas, los cuales entran en procesos de construcción de nuevos *bloques en el poder y bloques de poder económico* (Linera, 2010)⁵⁷. Es aquí donde entra en juego la pugna por la reconfiguración del *bloque de poder económico*, modificando los “mecanismos de control y apropiación del excedente” (Ibídem: 515), reorientando, en el caso de Bolivia, las rentas generadas por la exportación de hidrocarburos (sobre las cuales se asentaba el anterior bloque), siendo así el Estado el “principal empresario colectivo”, en lo que supone la redirección de las funciones del Estado hacia el ámbito productivo. Esta “precomposición de la autodeterminación económica del Estado, en cambio, lo que ha hecho es internalizar y redireccionar el uso del excedente económico a favor de los actores productivos nacionales, configurando un nuevo bloque de poder económico” (Ibid: 517)

Finalmente, ante la crisis económica que se inicia en 2007 con la crisis de las hipotecas subprime en EEUU, se abren nuevas vías de interpretación, como aquella que interpreta la actual coyuntura en Europa como “reconfiguración del bloque de poder transnacional”⁵⁸ (Ougaard, 2015), tras su crisis de hegemonía, momento en que se abre la posibilidad de que surja un nuevo *proyecto de hegemonía* dentro del bloque transnacional.

⁵⁷ El nuevo bloque de poder (denominación de Linera) surge de un contexto novedoso de quiebre político, con fuerzas políticas gobernantes procedentes de clases tradicionalmente desplazadas del poder político, cuyo baluarte ha sido el giro en la configuración tradicional del Estado (procesos constituyentes en Ecuador, Bolivia o Venezuela) y la recuperación de funciones económicas y productivas del Estado. Este nuevo bloque integra, a la pequeña producción urbana y rural, y el empresario de origen popular que abastece el mercado interno. Por otro la nueva intelligentsia urbana (producto de la incursión de clases populares al sistema universitario). Y finalmente, en los mandos del Estado, aparece una nueva burocracia estatal, en el cual aparecen viejos funcionarios, pero ahora bajo la superioridad de funcionarios con un capital escolar y social diferentes, así como una mediación en su funcionamiento de las redes sindicales (Linera, 2010: 508). Este nuevo bloque de poder supone “el control del gobierno y la modificación del poder político, el excedente económico y la estructura del Estado” (Ibídem: 507)

⁵⁸ Este bloque surge tras la crisis de hegemonía del fordismo y el keynesianismo en los años 70, y la implantación del modelo neoliberal de crecimiento basado en la dominación del capital transnacional. Este periodo transcurre desde los años 70 hasta la actualidad, y se caracteriza por altos niveles de crecimiento y expansión y decrecimiento de los niveles de bienestar, así como la expansión del sector financiero y consiguiente financiarización de la economía (Ougaard, 2015). El bloque transnacional que surge durante este periodo, que “incluye a las fuerzas sociales dominantes de las economías emergentes” (Ibídem: 12), se reconfigura tras la crisis financiera y la recesión. Como consecuencia, el autor augura la aparición próxima de un nuevo “proyecto de hegemonía” y un modelo de crecimiento modelados por tres ejes de conflicto político: capital financiero vs capital productivo; capital verde vs capital *negro*; y los viejos poderes industriales del norte vs las economías emergentes del sur.

II.1.6. La multidimensionalidad de las relaciones sociales de poder: atributos, posiciones, círculos, grupo y bloque en el poder

Las interpretaciones teóricas anteriormente expuestas reflejan diferentes dimensiones y características de la unidad social del poder: atributos individuales (variante elitista), posiciones institucionales (interpretación neo-weberiana), grupo reducido (concepción oligárquica), círculos sociales (visión fenomenológico-formal), o la clase-bloque en el poder (tradición neogramsciana). Por tanto, la unidad social de poder ha de ser entendida desde una concepción multidimensional del poder⁵⁹, esto es, construida alrededor de unos atributos determinados (ingresos, nivel de estudios, propiedad), de posiciones históricamente definidas como poderosas (puestos directivos en la alta administración del Estado, ejército, gobierno, consejos de administración de empresas), con tendencia a darse en un grupo con un número reducido de miembros, o por la posición respecto a un conjunto de círculos sociales de poder formados a la sombra de las organizaciones formales. Finalmente la unidad social del poder queda condicionada por los efectos concretos de una estructura de clases y fracciones de clase en conflicto (fracciones que compiten por la hegemonía dentro de un bloque de poder que les unifica). Son, por tanto, aproximaciones complementarias, no excluyentes, que aportan luz sobre la existencia de una unidad entre el poder político y el poder económico. Más allá de estas consideraciones, nos acerca a una distinción *metodológica* del fenómeno del poder, por la cual podemos diferenciar distintas dimensiones del mismo:

A) **Dimensión atributiva:** aquella que se refiere a la unidad *abstracta* entre los miembros del poder político y económico. Es decir, no existiría un vínculo directo, siendo su unidad establecida *a posteriori*, a partir de una correlación de atributos que los identifica como similares. Esta dimensión la forman variables continuas, que miden la extensión de un atributo infinito, es decir, sin un límite superior, como la renta, los estudios, o la propiedad. Su unidad de medida es el atributo individual.

B) **Dimensión posicional:** identifica los individuos con las posiciones que ocupan, lo cual implica posiciones mínimas y máximas que vienen marcadas por la jerarquía existente en las organizaciones. De este modo, la conexión entre individuos de distintos ámbitos del poder político, o económico se realiza identificando posiciones similares o

⁵⁹ Otros autores, como Lukes (1985) señalan la pertinencia de este enfoque multidimensional, que pone en valor tres elementos obviados por otros enfoques del poder (unidimensionales, bidimensionales y tridimensionales): el poder de la inacción, su nivel inconsciente, y su dimensión grupal (1985: 73).

idénticas, posiciones que no tienen que suponer un conocimiento mutuo. La forma, por tanto, de analizar esta dimensión se realizaría a partir de variables discretas, escalares, con las cuales se identifica una posición jerárquica máxima (ej. presidente) y una mínima (ej. subdirector). La unidad de análisis en esta dimensión es la posición individual.

C) La siguiente **dimensión, la grupal (oligárquica) o relacional-directa**, tiene que ver con determinados vínculos directos, comunes en un grupo, que permiten una conexión mayor a determinados grupos de poder, es decir, un número reducido de individuos mantiene vínculos que no mantienen con otros grupos similares. Es decir, la unidad social entre grupos de poder se da por una cualidad del grupo: una densidad mayor de vínculos dentro del grupo, y una menor densidad fuera del grupo. Esto sucede al ser miembros de un gobierno concreto, un consejo de administración determinado, un club deportivo o social, y/o una fundación⁶⁰. Su forma de medir es similar a la *posicional*, con la salvedad de que, en este caso, la posición implica vínculos directos (no a partir de posiciones equivalentes y sin conocimiento mutuo). Adquiere la forma de variable relacional, siendo su unidad mínima de análisis el grupo, no el individuo.

D) La **dimensión relacional-indirecta** alude, a diferencia de la anterior, a aquellos vínculos que se establecen de forma indirecta entre dos individuos a partir de una misma afiliación. En este caso, se parte de una afiliación común que une a diversos individuos, y los vincula, a través de un contexto de socialización similar a determinados *círculos sociales*. En este caso, lo que se mide es la existencia de vínculos entre miembros que comparten un mismo lugar de socialización, lo que implica una alta probabilidad de conocerse a partir de una tercera persona. Por ejemplo, pertenecer a un mismo colegio (colegio de El Pilar en Madrid para la élite política y económica) incrementa la posibilidad de encontrar vínculos personales comunes. O, en el caso de un consejero de la empresa X, que ha pertenecido al ministerio Y (lo que no es igual a la posición en la *jerarquía ministerial* que identifica la dimensión posicional), al igual que otro consejero de una empresa Z, lo cual incrementa las posibilidades de que existan terceras personas del ministerio X que posibiliten el vínculo entre los dos consejeros, y por tanto actúen de vínculo entre ambas empresas.

⁶⁰ En España, por ejemplo, en los patronatos de las fundaciones culturales, o las ejecutivas de los clubes de fútbol, se convierten en lugares de reunión y socialización de un grupo reducido de políticos, aristócratas, empresarios, que los integran. Por ejemplo, en el patronato de la Fundación Thyssen lo integran, entre otros, la Baronesa Thyssen, Isidro Fainé (presidente de La Caixa), la Infanta Doña Pilar de Borbón, o Marcelino Oreja Arburúa (consejero delegado de Enagás e hijo del ex ministro Marcelino Oreja Aguirre).

E) La **dimensión relacional-material**: integra relaciones directas (grupo reducido), indirectas (círculos sociales), atributos (capital) y posiciones (jerarquía), pero los subordina a su condición *relacional-material*. Esto supone que las relaciones, atributos, o jerarquía se incluyen en tanto pertenecen y quedan subsumidas a determinadas instancias: del capital (y su forma material, las empresas) y el Estado. Ello implica ubicar dichas posiciones, atributos o jerarquía como parte de una determinada *forma de Estado* (ejecutivo, legislativo, cuerpos burocráticos, administración del Estado), *capital* (industrial, financiero, o comercial), o determinado *lugar de hegemonía* (consejo de administración), ambas *instancias* con efectos pertinentes sobre las clases sociales, y más allá sobre la unidad y fraccionamiento de clases y fracciones dentro de un bloque de poder. Es decir, identifica aquellas posiciones vinculadas a determinadas *instancias*, por sus efectos pertinentes en la conformación de clases y fracciones, y más allá, su condición como estrategia de clase de determinadas fracciones, integradas en el bloque en el poder. Por ejemplo, no es lo mismo pertenecer únicamente a un alto cuerpo de la administración del Estado que, además de esto, mantener una posición de consejero de Telefónica, y más allá, ser nexo de unión en el seno de un bloque al cual pertenecen otros miembros de los altos cuerpos del Estado. La relación con el capital (monopólico-transnacional) y, más allá, la posibilidad de reconvertir una posición en el Estado en un *proyecto* de clase de una determinada fracción, *amplía y extiende* la afiliación. Es decir, los atributos individuales se convierten en atributos grupales, y más allá, de clases.

Cuadro 1. Dimensiones de la unidad social del poder. Indicadores y técnicas aproximativas como ejemplo

Dimensión	Unidad mínima	Variable	Unidad de medida	Indicadores	Técnicas de análisis
Elite	Atributo individual	Continua	Atributo	Capital, estudios, títulos nobiliarios	Multivariable Correlación de atributos

Elite-posicional	Posición individual	Escalar-discreta Relacional	Jerarquía	Posición en jerarquía: Ministro, Subsecretario de Estado, subsecretario, etc...	Multivariable ARS ⁶¹ Estructural-Regular
Oligarquía	Grupo	Continua relacional	Jerarquía (<X)	Relaciones directas discretas (coincidir mismo periodo, mismo órgano, parentesco)	ARS Conectividad intragrupal K-core
Círculo social	Relaciones no directas	Relacional-indirecta	Afiliación	Afiliaciones comunes	Conectividad intergrupala indirecta
Bloque	Fracción/Clase	Relacional-material	Afiliación determinadas instancias del Estado y empresas	Vinculaciones personales y materiales entre Empresas y Estado	ARS

A pesar de la complementariedad entre dimensiones, la propia naturaleza empírica de los vínculos que estudiamos -los vínculos personales y de propiedad entre el Estado y las empresas del Ibex35 - hace que en esta investigación que aquí presentamos se ponga especial acento en determinadas dimensiones del conjunto de las contempladas, de manera que se tendrán en cuenta los siguientes aspectos⁶²:

1) La función de la propiedad en las relaciones entre el poder económico y político, con el objetivo de poder abordar la importancia -o no- que tiene el tipo de capital

⁶¹ Análisis de Redes Sociales (ARS) se refiere al “conjunto de métodos para el análisis de estructuras sociales, métodos que específicamente permiten la investigación de aspectos relacionales de estas estructuras” (Scott, 2000: 41). Esta metodología será utilizada a lo largo de este trabajo para abordar los aspectos relacionales del bloque de poder económico.

⁶² Esta investigación, por otra parte, tiene unas limitaciones evidentes, que tienen que ver con la construcción y delimitación del objeto. En este sentido, se ha optado por circunscribir la investigación a la realidad social, material y política del Ibex35, obviando otros elementos que configuran su unidad social: como pueden ser otras afiliaciones, a clubes, o vínculos entre sus miembros a partir de lazos familiares, o lazos partidarios. Otro de los aspectos excluidos es el ideológico, pues dentro de la unidad del conjunto, existe una diversidad ideológica, que tiene que ver con la diversidad material, y los diferentes momentos de construcción de la clase capitalista. Por ejemplo, la fracción capitalista que surge durante el franquismo surge de un contexto ideológico diferente a la fracción capitalista que emerge en democracia, con la instauración de transnacionales y un contexto político pluripartidista.

(financiero, industrial, comercial) y la forma de la propiedad (propietario único, múltiple, mayoritario, minoritario) en la naturaleza, características, u objetivos de la relación entre ambos tipos de poder.

2) Una cierta *regularidad* histórica del fenómeno de interrelación social del poder económico y político (que la concepción oligárquica asume, pero como fenómeno óntico, es decir, bajo unos prerequisites) que ayude a entender dicho fenómeno más allá de su dimensión coyuntural, es decir, de su forma como fenómeno de *apropiación temporal del poder*, hacia una *relación social regular*.

3) La existencia de grupos de consejeros cohesionados e interrelacionados alrededor de empresas con un nivel elevado de recursos disponibles (por su lugar dentro del capital, como responsables la asignación de plusvalía de estas empresas), lo cual hace que obviemos determinadas posiciones institucionales (jerarquía en el consejo de administración), priorizando las relaciones entre estos consejeros, su afiliación a otras instancias (poderes y ramas del Estado), y el capital al cual quedan vinculados (lugar dentro de un tipo de capital particular). Se prioriza por tanto la búsqueda de articuladores de comunidades de consejeros (consejeros intermediarios), entendiendo que no pueden estar definidos *a priori* por una determinada posición jerárquica en la empresa.

4) La dimensión informal-indirecta de las relaciones sociales y la unidad de poder, en las cuales descansa determinada estrategia de clase (núcleo cohesionado de poder), y que funcionan paralelamente y complementariamente a las relaciones de clase existentes. En ella, se prioriza la búsqueda de *círculos sociales* que tienden a solaparse a las relaciones formales que se establecen en el Ibex35. Por ejemplo, la pertenencia de un consejero a un determinado partido político, a un mismo ministerio, hace que determinados *círculos políticos* asociados a estas posiciones, sean exportados a la empresa.

En resumen, en esta investigación se analiza el fenómeno de la unidad social del poder económico y político a partir de dos dimensiones, las cuales se consideran prioritarias por su complementación teórica y metodológica: la aproximación de clase y la aproximación fenomenológica-formal, pues entendemos que permiten incluir aspectos como la propiedad económica, o las relaciones informales de las relaciones entre empresas y Estado. Por otro, ambas dimensiones permiten conjugar estos elementos con una concepción de la unidad social del poder económico y político como *relativamente regular y relacional*.

Estas teorías a las que se ha hecho referencia señalan diferentes niveles para explicar la vinculación entre empresas y Estado -niveles que descansan empíricamente en la cohabitación en los consejos de administración de empresas del Ibex35 de antiguos miembros de la Administración del Estado de gran relevancia, junto a otros pertenecientes a una clase económicamente dominante-. No obstante, entendemos que la posición que ocupan dichos consejeros obedece a dos criterios generales: forman parte de un proyecto de hegemonía de una clase en relación al Estado (vinculación a un poder o rama determinada del Estado), y segundo, como medio y estrategia de comunicación entre empresas y áreas del Estado (vinculación a una rama del Estado, y formación de un núcleo de poder).

Si bien es cierto que las múltiples dimensiones se solapan y complementan -pues en el caso de la dimensión relacional-material subsume la posicional- en este caso priorizamos aquella dimensión fenomenológica y de clase de la unidad social del poder. Es esta una forma de entender la interrelación entre poder político y poder económico como unidad contradictoria que descansa en su *común pertenencia a un determinado bloque de poder*, así como la articulación de un núcleo de defensa de intereses. Constituye entonces un bloque articulado asimétricamente, con el liderazgo y hegemonía de una fracción de la clase capitalista, compuesto por distintas subfracciones – con unos intereses materiales y políticos concretos-, y *estratégicamente comunicado*, a su vez, por una serie de *círculos políticos y sociales solapados* de consejeros –en un sentido corporativo, de “compadreo” y afinidad- que integran el núcleo de poder, es decir, la defensa de intereses del bloque de poder.

En el siguiente capítulo se explorará la naturaleza y elementos que hacen del Ibex35 parte de un bloque en el poder, concretamente un bloque de poder económico que, por su conexión privilegiada al Estado, permite la representación de un proyecto de hegemonía, y por tanto su postulación como bloque en el poder; es decir, la existencia de unos intereses, económicos y políticos, que segmentan y fraccionan la unidad existente en el bloque.

PARTE II. CAPÍTULO 2. BLOQUE DE PODER ECONÓMICO E IBEX35. LA UNIDAD CONFLICTIVA DE LAS FRACCIONES ECONÓMICAMENTE DOMINANTES

“La que dominó bajo Luis Felipe no fue la burguesía francesa sino *una fracción* de ella: los banqueros, los reyes de la Bolsa, los reyes de los ferrocarriles, los propietarios de minas de carbón y de hierro y de explotaciones forestales y una parte de la propiedad territorial aliada a ellos: la llamada *aristocracia financiera*. Ella ocupaba el trono, dictaba leyes en las Cámaras y adjudicaba los cargos públicos, desde los ministerios hasta los estancos”.

Karl Marx. La lucha de clases en Francia de 1848 a 1850

Interpretar la formación del Ibex35 y su desarrollo desde una perspectiva de “clase” y de “bloque” resulta a priori complejo y quizá cuestionable. Por ejemplo, en el caso de Amancio Ortega habría un cierto consenso al definirlo como parte de la clase económicamente dominante. En primer lugar, es evidente que su poder viene por la posesión del capital, ya que tiene en su poder el 59,29% de las acciones de la empresa textil Inditex⁶³, siendo fácilmente reconocible como perteneciente a la *clase propietaria*. Por otro lado, aunque en 2011 deja la presidencia del grupo, mantiene su posición como miembro del consejo de administración, lo cual le sitúa en dos esferas de control sobre los destinos de la empresa, como parte de la gestión y cómo accionista mayoritario y, por tanto, con el control del capital de la empresa. El caso de Pablo Isla Álvarez de Tejera, presidente actual del grupo Inditex, es más complejo. Con un 0,058% del capital, es un accionista sin poder de actuación, dependiente, en última instancia, de las decisiones que tome el accionista mayoritario, Amancio Ortega. No obstante, como presidente de la entidad, es evidente que tiene un cargo y poder relevante. Además, más allá de su poder de gestión, su papel dentro de la clase capitalista habría que definirlo por su relación con otras instancias. En primer lugar, por su presencia en diferentes consejos de administración (Inditex y Telefónica), y por otra parte, por su relación con el Estado, como ex miembro de la administración del Estado: abogado del Estado, y director general de patrimonio en el Ministerio de Hacienda durante el periodo de 1996 y 2000 (y por tanto encargado de gestionar los activos del Estado en Telefónica durante su último periodo de privatización). Es esta una realidad del poder económico que

⁶³Inditex, *Informe anual de gobierno corporativo* (2014) [en línea]. [consulta 05-03-2015]. Disponible en: https://www.inditex.com/documents/10279/16953/Grupo_INDITEX_informe_corporativo_13/3b5156e3-2fa9-4cc7-bb4e-33617b7a87f1

muestra su naturaleza *heterogénea*, donde aparece conjuntamente la *propiedad*, la *gestión*, y/o *posición en el Estado*.

La complejidad de la perspectiva de clase “en el poder económico” hace que sea necesaria una definición más precisa que pueda dar cuenta de sus divisorias, su dinámica interna y los conflictos que la atraviesan. Como ya se ha señalado, entendemos que la clase capitalista no es un todo monolítico, ni todas las empresas –y los miembros de sus consejos de administración- de Ibex35 constituyen una única clase indiferenciada. En cambio, siguiendo la aportación de Poulantzas (1987 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]), los distintos elementos del Ibex35 que aquí se analizan (consejeros, capital y empresas) darían cuenta de la existencia de un bloque en el poder y más específicamente, un *bloque de poder económico*, donde quedarían unidas (de forma contradictoria y conflictiva) diferentes fracciones dominantes de la clase capitalista con diferente poder y naturaleza, bajo la hegemonía de una de ellas.

No es sencillo identificar el *Ibex35* como *bloque de poder económico*, más si se tiene en cuenta el perfil aparentemente técnico de éste, como indicador bursátil. Su forma como *bloque de poder económico*, se encuentra en la unidad material y social que denota. En primer lugar, integra al conjunto de las mayores fuerzas económicas (capitalistas individuales, gestores, y empresas multinacionales), bajo la unidad material contradictoria de una determinada fracción (por ejemplo, bajo el liderazgo del capital estatal a inicios de los 90, las cajas de ahorro a inicios de milenio, o el capital internacional tras la crisis). En segundo lugar, por personalizar un modo de acumulación concreto, propio de una economía globalizada y altamente financiarizada, en la cual se tiende a una tecnificación del sector financiero y la ampliación de mercados para el flujo de capital. En tercer lugar, por servir como unidad material, que recae en la capacidad de una fracción de sostener un modo de acumulación determinado (centralidad del mercado bursátil), que facilita la extracción y monopolio de la propiedad y el excedente (Linera, 2008). Y finalmente, por la existencia de una dimensión extraeconómica del bloque de poder económico, que identifica su condición como *bloque en el poder*, por su capacidad de unificar social y políticamente a diferentes fracciones de clase, como resultado de los vínculos *estratégicos* con amplios sectores políticos (Estado, partidos, instituciones políticas locales)⁶⁴, que se materializan en determinados *proyectos de*

⁶⁴ Algo que remite al fenómeno de las “puertas giratorias”, o movimiento desde el gobierno a las empresas, cuya existencia ya puso de manifiesto Jeidels, posteriormente citado por Lenin (1917): “La

hegemonía política, y permiten unificar políticamente al conjunto, así como servir, a corto plazo, como *núcleo de poder* para la defensa de sus intereses corporativos.

El concepto *bloque* permite exponer dos aspectos importantes -siguiendo un debate de largo recorrido en la academia y el cual hemos expuesto parcialmente en el anterior capítulo- sobre el poder económico como *poder de una clase económicamente dominante*: primero, el *dinamismo* y el poder *relacional* que subyace actualmente al control de una clase sobre la propiedad; y segundo, la unidad, como miembros de una misma clase o fracción, entre propietarios y directivos. Los *vínculos y estructura de la propiedad* ayudan a interpretar los mecanismos de control de una clase propietaria, y más allá, las diferentes pugnas entre fracciones (de capital) del bloque por la hegemonía e imposición de un modelo de acumulación concreto en diversos periodos. Por otra parte, la dimensión de clase de los gestores de las empresas del Ibex35 quedaría diluida en su función en relación con el capital (unidad material, o sostener el rendimiento general del Ibex35). A pesar de la unidad, existen diferentes intereses *particulares* de los gestores, como miembros de fracciones, que se manifiestan en forma de estrategias de hegemonía de clase en la cual se hayan *relacionalmente* incluidos: en su conexión *material* con determinadas instancias tanto económicas (posición en determinado/s consejo/s de administración y lugar en el capital) como extraeconómicas (ramas y poderes del Estado) que los involucran en diferentes estrategias y proyectos de clase.

En un sentido más amplio, la presencia del Estado como actor dominante –en la forma de capital y vínculos personales- en los orígenes del Ibex35, permite que, como bloque de poder económico, integre una serie de características no necesariamente económicas: la existencia de una pugna, de una unidad contradictoria del bloque, que puede ser analizada priorizando aspectos políticos (defensa política del conjunto, así como diferentes proyectos de hegemonía política, asociados a estrategias de conexión con diferentes ramas y poderes del Estado) así como económicos (modo de acumulación y naturaleza del capital de la fracción dominante).

En el siguiente apartado se expondrán los diferentes aspectos que modelan la unidad del Ibex35 como bloque. Primero, se expondrá su base material, como modo de

unión personal de los bancos y la industria se completa con la “unión personal” de unas y otras sociedades con el gobierno”. “Los puestos en los consejos de administración –escribe Jeidels-son confiados voluntariamente a personalidades de renombre, así como a antiguos funcionarios del Estado, los cuales pueden facilitar en grado considerable las relaciones con las autoridades” (Lenin, 1973: 177) [1917]

acumulación basado en la centralidad de los mercados bursátiles y una financiarización creciente. Posteriormente se hará un breve repaso por su trayectoria histórica, como producto de la asociación, en las últimas décadas, entre empresas estatales y privadas, así como de cuadros políticos estatales y las viejas fracciones burguesas. A continuación, se analizará el bloque como un conjunto fracciones unificadas por intereses comunes, basado en la función del capital y el rendimiento. En cuarto lugar, se hará un repaso por la estructura de la propiedad que subyace en el bloque, y que exhibe el control que ejercen las fracciones burguesas dominantes. Y finalmente, para entender la unidad contradictoria que domina en el bloque, se hará una revisión teórica sobre las divisorias y enfrentamientos que subyacen a las fracciones del bloque de poder, y los elementos que permiten analizarlo, particularmente aquellos de carácter extraeconómico.

II.2.1. Las condiciones materiales del bloque de poder: financierización, y preeminencia de los mercados bursátiles

La primera cuestión que hay que responder es en qué medida las 35 empresas que integran Ibex35 actúan como bloque de poder económico. Pues bien, el papel como bloque (unidad) se puede interpretar en tres sentidos: al unificar las fracciones burguesas dominantes, promover y personalizar un modo de acumulación dado (focalizado en las grandes empresas y la centralidad del mercado bursátil), así como monopolizar la apropiación y distribución del excedente. Estas dimensiones son indivisibles y se dan simultáneamente, pues, por ejemplo, la unidad de clase no podría existir, si el modo y régimen de acumulación que promueve el Ibex35 no diera determinadas cotas de rentabilidad. En las siguientes líneas se analiza la dimensión del Ibex35 como modo o estrategia de acumulación. Es este un modo, *centrado en los mercados bursátiles*, que no puede ser dissociado de una tendencia global con particularidades nacionales: el crecimiento de las grandes corporaciones y la *financierización creciente*, con la tecnificación del sector financiero y su predominio en los distintos sectores económicos, que en España adquirió el carácter de “burbuja inmobiliaria”. En el caso español, la tardía industrialización e integración en la economía global, hace que estos procesos se hayan concentrado en las últimas décadas.

El poder de las grandes empresas, en particular las entidades financieras, ha captado la atención de numerosos autores, políticos e intelectuales, hasta convertirse en determinados momentos en un tema de Estado: desde Jeidels (1905) a inicios de siglo XX, pasando por Lenin (1916), hasta políticos y miembros de la sociedad civil que promovieron numerosas medidas para restringir el poder la actuación de los bancos y grandes empresas, así como su concentración.

En la primera década del siglo XX se sucederán estudios sobre las grandes empresas y la concentración de poder económico alrededor de un grupo reducido de estas, en particular de los bancos. Es la denominada “era del capitalismo financiero”, que se desarrollaría desde 1895 hasta 1904 (Mizuchi, 2004). En la primera década del siglo XX, Jeidels pone de manifiesto las extensas ramificaciones de los seis grandes bancos berlineses con la industria⁶⁵. Rudolf Hilferding⁶⁶ (1910) destaca el carácter de clase de

⁶⁵ A partir de interconexiones entre miembros de los consejos de administración, estos bancos estaban representados en un total de 751 sociedades (en su mayoría industriales), de los cuales en 289 tenían al menos dos miembros en el consejo.

este fenómeno, al cual asocia con la centralidad política y económica adquirida por la *oligarquía financiera*. Ampliando el foco de dicho fenómeno a un ámbito global, Lenin dará cuenta de la centralidad de estas grandes empresas (financieras en su mayoría) y de concentración de capital, centrando estos aspectos como parte del proceso de modernización del capitalismo finales del siglo XIX y su fase superior, el *imperialismo*⁶⁷.

En ese periodo, en EEUU se produce una cierta inquietud en el ambiente *liberal* que dominaba entonces. Ante evidencias de pactos entre entidades financieras, en 1912 se forma una comisión del congreso (*Pujo committee*) a petición del senador Arsène Pujo. Esta comisión encontrará cómo el 42,9% de los recursos financieros en EEUU estaba en 20 entidades financieras, o cómo 181 individuos, a partir de 341 conexiones con diferentes consejos de administración, agrupaban un total de 112 corporaciones.⁶⁸ Sus conclusiones fueron determinantes en la aprobación de medidas antitrust como el *Clayton antitrust Act* (1914), que prohibía las conexiones entre consejeros de empresas que competían en la misma industria, por considerarlo una forma de promocionar el monopolio.

El presidente Theodore Roosevelt alertó en sucesivas ocasiones del creciente poder adquirido de las grandes empresas y su conexión con el Estado, promoviendo el *Tillman Act* (aprobada en 1907), por la cual se prohibían las donaciones de empresas para campañas electorales de partidos políticos. Desde el ámbito civil, Louis Brandes, abogado miembro de la corte suprema de EEUU en 1916, previno de la concentración de ciertos sectores (del sector ferroviario por parte del banco JP Morgan), promovió la formación de *cajas de pensiones*, y representó la oposición de sectores de la sociedad civil frente al elevado poder de las corporaciones. Destaca también el trabajo de la periodista Ida Tarbell (1904) sobre la Standard Oil Company de la familia Rockefeller y

⁶⁶ Ministro de finanzas de 1928 a 1929 y uno de los principales referentes del SPD alemán; representante de la corriente economicista del marxismo dentro del SPD.

⁶⁷ En su obra *El imperialismo: fase superior del capitalismo*, (Lenin, 1973) [1916] expuso este proceso de concentración (el cual era base de una fase concreta del capitalismo) caracterizado por la integración de diferentes cadenas de la producción y sectores industriales en pocas manos, lo que progresivamente estaba redundando en el auge de empresas monopolistas, siendo estas “empresas tan gigantescas que llegasen a dominar en ramas enteras de la industria” (1973: 105). Esta ambición monopólica explicaba, además, la creciente beligerancia entre las naciones europeas, con epicentro en las guerras por el reparto de África. Era por tanto, un factor central en lo que denominó la fase imperialista del capitalismo.

⁶⁸ En el centro del poder financiero encontraron a JP Morgan y los banqueros Paul Warburg, Jacob H. Schiff, Felix M. Warburg, Frank E. Peabody, William Rockefeller o Benjamin Strong, Jr. Mr Pujo. *Report of the Committee Appointed Pursuant to House Resolutions 429 and 504 of Money and Credit*. [consulta 10-05-2015]. Disponible en: <https://info.publicintelligence.net/PujoCommitteeReport.pdf>

las prácticas ilegales de la compañía para mantener una posición dominante en el mercado, lo cual incluía sobornos a la autoridad, o la manipulación de precios entre otras prácticas⁶⁹.

La crisis de 1929 en EEUU supuso un giro en la percepción que tenía la ciudadanía sobre las grandes corporaciones y el mercado bursátil. Dicha crisis comienza con la caída abrupta en las cotizaciones en Wall Street, e inició un periodo de recesión que conllevó la contracción de la economía en un 27% y el aumento del paro al 25%, así como la pérdida de masivos fondos de pensiones y depósitos de clientes. Su responsabilidad en la crisis fue puesta de manifiesto por el presidente Franklin D. Roosevelt en diferentes comparecencias⁷⁰, desembocando en la aprobación de distintas medidas, como el *Banking act*, que restringía la especulación financiera.

La II Guerra Mundial fue un paréntesis en el proceso de concentración global, y, concretamente, la concentración en torno al sector financiero y las grandes empresas. Tras la guerra, el Estado adquiere una mayor presencia, se amplían los derechos sociales y de los trabajadores, y retrocede el proceso de financiarización en determinados sectores. Ello conllevó un avance en nacionalizaciones de sectores clave a finales de los años 40. Por ejemplo, en Inglaterra, durante el mandato laborista se nacionaliza la Comisión de Algodón, los transportes y la electricidad, el gas, el hierro y acero⁷¹.

A partir de los años 70, comienza un proceso de desregulación de los mercados financieros que, unida a la crisis del petróleo, favorece el declive del bloque surgido tras la II Guerra Mundial y de las viejas fracciones burguesas que lo lideraban. Se pasa de un modelo de acumulación nekeynesiano -enfocado en la demanda y la centralidad de las fracciones industriales y del Estado- a un modelo de extensión del crédito y de centralidad de las fracciones financieras en el conjunto de la economía.

⁶⁹ Sus hallazgos dieron lugar a una investigación de la Corte Suprema, la cual ordenó la separación de la Stantard Oil Company en 34 compañías diferentes.

⁷⁰ En el discurso del 12 de marzo de 1933 en el que explicaba las reforma bancaria de 1933 fue muy explícito al nombrarlos como responsables de la crisis de 1929, sancionando su comportamiento especulador durante este periodo: “algunos de nuestros banqueros se han caracterizado por ser o deshonestos o incompetentes en la gestión de los fondos de los ciudadanos”. Roosevelt, F.D., *On the banking crisis*. Recuperado el 01 de enero de 2015, de <http://millercenter.org/president/fdroosevelt/speeches/speech-3298>

⁷¹ El avance de la nacionalización se consolida en 1949 con la Companies Act. por la cual se restringe la concentración de empresas del sector privado, así como su actividad exportadora en determinados sectores (industria naval, aviación), y en cambio se flexibiliza la concentración de empresas estatales (Schmirrhoft, 1951).

Se inicia entonces la denominada *financiarización*, un proceso de extensión global, con múltiples acepciones y efectos, que abarcan desde patrones de acumulación basados en canales financieros y no en la producción industrial o el comercio (Krippner, 2005) a la generación de incentivos en el gobierno corporativo para reorientar las inversiones de empresas no financieras de cara a obtener dividendos (Aglietta and Breton, 2001). Por otra parte, se generaron efectos en el comportamiento de los actores económicos (trabajadores, hogares, empresas), cuyas expectativas de consumo, unido a la caída incesante de los salarios (Stockhammer, 2012), provocaron el aumento del nivel de endeudamiento de familias e individuos. Como consecuencia de esta situación de endeudamiento, se facilita a entidades financieras la *expropiación* de rentas y ahorros individuales (Lapavitsas, 2009), sujetos ahora, familias e individuos, a los movimientos en los precios de vivienda, productos financieros, y obligaciones financieras (Stockhammer, 2012). Más allá, algunas interpretaciones asocian el proceso de financiarización a la reciente crisis económica de 2007, como un momento de quiebra, que representa un cambio hacia un nuevo patrón de acumulación del capitalismo (Stockhammer, 2012), la configuración de un nuevo bloque de poder transnacional (Ougaard, 2015), así como una mayor polarización de la distribución de los ingresos (Stockhammer, 2012).

La *financiarización* encuentra múltiples puentes con el auge neoliberal de los años 80 (Harvey, 2005), que conllevó la desregulación de los mercados financieros, y la preeminencia de políticas macroeconómicas de privatizaciones, contención del déficit y recorte de la capacidad económica del Estado, particularmente promovidas por el “*Consenso de Washington*”. Estas políticas fueron particularmente severas en el caso de América Latina, con la instauración, para su aplicación, de dictaduras de seguridad nacional, como en el caso de la dictadura de Salvador Pinochet en Chile.

En términos generales, esta tendencia engloba un ciclo de elevada demanda de derivados financieros, tanto por empresas comerciales como industriales, en la búsqueda de rentabilidad en mercados volátiles, como el de divisas, materias primas o carburos. En EEUU tuvo una especial incidencia en el mercado inmobiliario, con la transformación de créditos hipotecarios en productos derivados, o en España, se manifestó bajo la extensión del crédito hipotecario y la burbuja inmobiliaria.

El crecimiento de derivados y otros productos financieros, explica parte de la importancia adquirida por estos en el Ibex35 y otros índices creados como indicadores

para inversores y de seguimiento y negociación de determinados contratos de opciones y futuros⁷². El Ibex35 ha ido aumentando su capitalización desde su creación, desde los 51.098 euros en 1998 (diciembre) a 244.879 en 1999 (agosto) (Fernández, 2000) a 547.785 millones en 2015 (julio). Globalmente, el mercado secundario ha sufrido un cambio drástico en España. La bolsa pasó de negociar 52.000 millones de euros en 1992 a 250.000 millones de euros en 1998 (Tamames, 2000)⁷³.

La ampliación del mercado de capitales, o la centralidad de las finanzas es un aspecto que ha modelado las economías occidentales en las últimas décadas. También ha modelado la orientación y estrategias de las fracciones dominantes. En España, de las diez mayores fortunas (Amancio Ortega, Sandra Ortega Mera, Juan Miguel Villar Mir, Juan Roig Alfonso, Isak Andik, Hortensia Herrero, Alicia Koplowitz, Rafael del Pino, Manuel Lao Hernández, Helena Revoredo) ocho están asociadas a empresas que cotizan en el mercado secundario (Inditex, OHL, Omega Capital (Acerinox), Ferrovial, Cirsa, o Prosegur, siendo Mercadona y Mango las únicas que no cotizan en bolsa).

El grupo del Ibex35 incluye viejas familias que hicieron fortuna durante el franquismo, principalmente asociados a la construcción, como la familia Del Pino, los Koplowitz o Villar Mir, que han evolucionado a un negocio actual que tiene como prioridad la expansión internacional, y cuya base ya no es únicamente el capital familiar, compartiendo accionariado con fondos de inversión, bancos españoles, y otras empresas.

⁷² El BME (como entidad cotizada, y propietaria de la marca Ibex35) lo define “Activo Subyacente en la negociación, compensación y liquidación de contratos de opciones y futuros en el Mercado Español de Opciones y Futuros de Renta Variable (MEFF RV), así como en la creación de productos financieros como certificados y fondos cotizados en Bolsa (ETFs)” BME (2015) *Estructura y organización*. [en línea]. [Recuperado el 01 de enero de 2015]. Disponible en: https://www.bolsasymercados.es/esp/publicacion/infmercado/2010/IM_visualizarPagina.aspx?codigo=I3_H

⁷³ Estas cifras son una traducción de pesetas a euros, puesto que la moneda europea no se pone en circulación en España hasta el 1 de enero de 1999.

II.2.2. La formación del bloque de poder económico en España (Ibex35): integración de España en los mercados de capitales, crecimiento de las empresas y papel central del Estado

El proceso de creación del Ibex35 se sitúa en un momento de integración de la economía española en el marco global y el proceso de financiarización: la convergencia económica de España con el entorno europeo a finales de los años 80, con una política económica marcada por las privatizaciones, la reconversión industrial, la crisis económica y la búsqueda por parte de las fuerzas económicas en España de un lugar como actores de referencia en la economía mundial⁷⁴. Más allá, este proceso supone la convergencia de dos fuerzas económicas, las viejas fracciones burguesas y las diferentes fracciones estatales (empresas monopólicas) que se consolidan en el periodo de la transición.

En el plano financiero, el índice bursátil Ibex35 nace el 14 de enero de 1992 con el fin de cumplir diferentes funciones inexistentes o previamente limitadas en la historia del mercado continuo. Es fruto de un proyecto de modernización en materia de mercado de capitales⁷⁵, agrupando a los 35 valores más cotizados⁷⁶, siendo un indicador de los movimientos habidos en un conjunto de títulos que intentan reflejar los cambios en el mercado, particularmente importante como referencia para *opciones* y *futuros* sobre el Ibex35 (Tamames, 2008)⁷⁷.

Surge de la fusión de dos índices: FIEF35 y MEFF30, que ya funcionaban desde 1989, siendo éstos precursores en los mercados de opciones y futuros. A diferencia del resto

⁷⁴ Como ejemplo de esta política económica de internacionalización quedan acontecimientos como la Expo 92, o las Olimpiadas de 1992, proyectos que, entre muchos otros indicios, auguraban una década contradictoria de bajo crecimiento económico y altas tasas de paro.

⁷⁵ El objetivo del Ibex35 según su propietario, la empresa Bolsas y Mercados Españoles (BME), es servir como “Índice Oficial del Mercado Continuo español, utilizado por los analistas tanto nacionales como internacionales para observar la evolución de la Bolsa española y como Activo Subyacente en la negociación, compensación y liquidación de contratos de opciones y futuros en el Mercado Español de Opciones y Futuros de Renta Variable (MEFF RV), así como en la creación de productos financieros como certificados y fondos cotizados en Bolsa (ETFs)” BME. Estructura y organización. [en línea]. [Recuperado el 01 de enero de 2015]. Disponible en:

https://www.bolsasymercados.es/esp/publicacion/infmercado/2010/IM_visualizarPagina.aspx?codigo=I3_H

⁷⁶ Las inclusiones y exclusiones de empresas del Índice se realizan en función de tres criterios (Fernández Rodríguez, 2010): capitalización bursátil, frecuencia de cotización (número de días que el título cotiza en el mercado), y el volumen de negociación (número de títulos que cambian de propietario en el mercado). La decisión la toma un Comité Asesor Técnico (CAT) formado por miembros de diferentes organizaciones financieras y académicas (Bolsa de Madrid, Analistas Financieros, IESE, y otros).

⁷⁷ Las *opciones* y *futuros* son compromisos de compra venta de un título o una mercancía (*Commodities*) a un precio fijo y a una fecha fija en el caso de los futuros (vencimiento), y sin fecha de ejecución en el caso de las opciones (Tamames, 2008: 731).

de índices conocidos en el mundo⁷⁸ este es un índice que se calcula teniendo en cuenta la capitalización bursátil, es decir, hay una ponderación del peso según el valor y número de acciones, por lo que son tradicionalmente seis empresas de gran peso las que influyen en el resultado de este índice (Santander, Telefónica, BBVA, Repsol, Endesa e Iberdrola). En los comienzos del Ibex35 en 1991, los valores centrales según esta ponderación eran, primeramente empresas públicas, y en segundo lugar, bancos. Por orden eran Telefónica, Repsol, Endesa, Banco Central o BBV (tres públicas y dos privadas).

Tabla 2:

Ibex35 en 1991. Valores del Índice y ponderación de los mismos

Nombre valor	Nº de acciones (mill.)	Ponderación (%)	Nombre valor	Nº de acciones (mill.)	Ponderación (%)
Agromán	16,8	0,21	Urbis	27,8	0,28
Huarte	16,7	0,35	Uralita	30,4	0,36
Sarrió	48	0,44	Cub. y Mzov	4,9	0,50
Viscofán	23,2	0,64	Acerinox	9,5	0,61
Vallehermoso	35,2	0,85	Metrovacesa	16,9	0,82
Hidrocantábr.	37,7	0,83	Valderrivas	6,6	0,87
Asland	42	1,02	Focsa	12,1	1,09
Mapfre	22,4	1,15	Aguas de Barcelona	33	1,22
Dragados	54	1,47	Bankinter	18,8	1,55
Fecsa	208,5	1,74	Sevillana	257,8	1,82
Unión Fenosa	283,4	2	Catalana de Gas	26,3	1,96
Autopistas	160	2,18	Tabacalera	36,8	2,54
Cepsa	89,1	2,59	Bco. Exterior	72,4	3,07
Banesto	98,7	3,46	Bco. Popular	28,9	3,64
Bco Santander	111	5,37	Iberdrola	828,9	7,12
BBV	231	7,55	B. Central Hispanoam.	171,4	8,61
Repsol	300	9,08	Endesa	260	9,12
Telefónica	926,9	13,8			

Fuente: Haro Pérez (1995)

Pone de relieve un mercado de capitales altamente concentrado (Tamames, 2000:814), lo cual hace que algo más de la mitad de la capitalización se concentre en Bancos y en empresas de agua, gas y electricidad. Como consecuencia, hay una alta tasa de supervivencia de determinadas empresas dentro del índice, a pesar de lo cual cerca de 100 empresas han pasado por el Ibex35 en estos 22 años.

⁷⁸Dow Jones (EEUU), DAX 30 (Alemania), CAC 40 (Francia), FTSE 100 (Inglaterra), FTSE MIB (Italia), o Nikkei (Japón).

Para entender sin embargo el contexto de este índice, hay que reparar en el periodo inmediato a su creación. Desde 1983 a 1991 -coincidente con el momento de mayor poder del Partido Socialista- se llevarán a cabo amplias privatizaciones, con una media anual de 7,4 empresas privatizadas por año (Bel y Costas, 2001), en las cuales predominan pequeñas y medianas empresas, con la excepción de SEAT (privatizada en 1996) y CEPSA⁷⁹ (Tabla 2). Las razones para estas privatizaciones esgrimidas por el gobierno, en palabras del entonces secretario de Estado Guillermo de la Dehesa, posteriormente consejero en varias empresas del Ibex35, eran varias: a) mejora de las condiciones de aquellas empresas nacionalizadas durante la crisis industrial de los setenta que ahora pudieran ser privatizadas b) su ubicación en sectores no considerados estratégicos donde ya hubiera suficiente competencia c) el endeudamiento en empresas con pérdidas que por motivos tecnológicos y de economía de escala seguirían produciendo resultados negativos (caso de SEAT). Además de estos, en otros casos se señala un problema fiscal como principal motivo en las privatizaciones (Bel y Costas, 2001).

El inicio de la década de los 90 coincidió con un periodo de desaceleración de la economía española, que rompía con un ritmo de crecimiento del 6% del periodo 1984 a 1989. Respecto al periodo de crecimiento de finales de los 80 se destacan dos factores que impulsaron la economía: la inversión extranjera, y la expansión del sector turismo y construcción (Rodríguez y López, 2010). Durante este tiempo, repetidamente llamado de *bonanza*, España se convirtió en el primer destino de la inversión internacional, con una entrada de capital extranjero que desde 1988 a 1991 significaba más del 3% del PIB (Rodríguez y López, 2010). Otro de los motores fue el sector de la construcción, que en este periodo tuvo un repunte⁸⁰, alentado por políticas que desincentivaban el alquiler (Decreto Boyer⁸¹), por los elevados márgenes de beneficios para las constructoras⁸², así como por una fuerte demanda. Lo cierto es que el periodo de privatizaciones y el auge y

⁷⁹ En 1991 el Estado ya se había desprendido de su participación de CEPSA (Comisión Nacional de la Energía, 2006), el cual fue adquirido por Elf Aquitaine (Francia) con un 20,5% y el Banco Central, quien en este momento tenía bajo su control un 13,5% de las acciones de la compañía petrolera.

⁸⁰ El número de viviendas construidas aumenta de forma constante de 1984 a 1990, momento en que inicia un descenso, coincidiendo con la desaceleración de la economía. Otro indicador es la producción de cemento, que en 1989 alcanza su mayor nivel hasta el momento, 37.696 miles de toneladas, superando la barrera de los treinta mil, nivel al que únicamente se había llegado en 1974 (Tamames, 2000).

⁸¹ El Decreto Ley 2/1985, de 30 de abril, o “decreto Boyer” instauraba la liberalización del mercado de la vivienda, liberalizando los precios del alquiler y eliminando los contratos de renta antigua.

⁸² De 1989 a 1991 el precio del metro cuadrado de la vivienda libre se multiplica por 2, de 336.321 €/m² a 663.036 €/m², lo cual dotaba al sector inmobiliario de amplios márgenes de beneficios, así como una mayor capacidad que la de otros sectores para expandir la renta y el empleo (Bellod Redondo, 2007)

predominio del dueto construcción-turismo viene a facilitar el proceso de reconversión industrial de España⁸³, con el giro hacia una economía terciarizada, tanto en materia de empleo como en el peso total de la economía⁸⁴.

Tabla 3:

Privatizaciones de empresas (1986-1991). Porcentaje del capital desinvertido

	Entursa	Turismo	100	
	Frigsa	Alimentación	100	
	La Luz	Alimentación	100	
	Gypisa	Alimentación	100	
	Olcesa	Alimentación	50,5	
	Telesincro	Bienes de equipo	100	
	Insisa	Bienes de equipo	60	
	Motores MDB	Cont. Naval	60	
1986	Remetal	Aluminio	66,2	
	Issa	Metalurgia	100	
	Pamesa	Papel	100	
	SEAT	Automoción	75	
	Tovisa	Bienes de equipo	99,3	
	Miraflores	Alimentación		Privatización completada en 1990
	Cabsa	Alimentación	100	
	Aluflet	Aluminio	40	
	Mipsa	Minería	100	
	Dessa	Cont. Naval	80	
	Evatsa	Metalurgia	100	
	Litofan Española	Metalurgia	100	
1987	Purolator Iber.	Bienes de equipo	94,7	
	Vict. Luzuriaga	Bienes de equipo	33,34	
	Diasa	Alimentación	50	
	Miel Española	Alimentación	51	
	Alumalsa	Aluminio	44	
	Grupo Lesa	Alimentación	99,9	
	Carcasa	Alimentación	99,9	
1988	Fridarago	Alimentación	98	
	Coisa	Alimentación	100	
	Astican	Const. Naval	90,7	
	Promural	Alimentación	53	
	Pamensa	Alimentación	99,9	
	Acuasur	Alimentación	66,7	
	MTM	Bienes de equipo	85	El 15% restante se vendió en 1992
	Ateinsa	Bienes de equipo	85	El 15% restante se vendió en 1992
1989	Enfersa	Fertilizantes	80	El 20% restante se vendió en 1991
	Oesa	Alimentación	100	
	Pesa	Electrónica	97,5	
	Ancoal	Minería	75,2	
	Fodina	Fertilizantes	100	
1990	Saldosa	Minería	51	
	ENASA	Automoción	100	
1991	GEA	Artesanía	90	El 10% restante se vendió en 1992
	TSD	Informática	100	

Fuente: SEPI⁸⁵.

⁸³ Esta política económica quedará recogida primeramente en la ley de reconversión de UCD de 1981 y posteriormente en la Ley de Reconversión y Reindustrialización del PSOE en 1984

⁸⁴ En 1977 el sector servicios aportaba un 42,5% del empleo total, mientras que diez años más tarde, en 1987, viene a significar el 62,1% del empleo total (Eurostat, 1997).

⁸⁵ *Privatizaciones de 1984 a 1986*. [en línea]. [Recuperado el 05 de enero de 2015]. Disponible en: <http://www.sepi.es/default.aspx?cmd=0001&IdContainer=49>

Paralelamente, se produce la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (1986). Con ello, vendrá una exigencia en materia de barreras arancelarias, la privatización y desregulación de determinados sectores, y el techo de déficit como algunas de las condiciones de la entrada de España a la UE. La apertura de España al resto de países, bajo condiciones arancelarias beneficiosas, servirá de aliciente para la entrada de capitales extranjeros, así como para la internacionalización de algunas de las grandes empresas españolas.

Este contexto tiene un impacto directo en la conformación del modelo de acumulación durante este periodo. Éste dará un papel relevante a las grandes empresas monopolistas (ligadas históricamente al Estado) con gran capacidad financiera y de recursos para su internacionalización (Petrás, 1999), como es el caso de Repsol, Endesa o Telefónica.

La creación del Ibex35 el 14 de enero de 1992 (aunque ya existía previamente como FIEF35) es una de las consecuencias de este nuevo proyecto, en el que la concentración alrededor de un conjunto reducido de empresas es un denominador común. Ello se refleja en el valor de capitalización bursátil de las empresas cotizadas en el Ibex35 en 1991, que era de 51.098 millones de euros, el equivalente al 85% del valor de capitalización de un total de 155 empresas que cotizaban en ese momento en el mercado continuo (Fernández, 2000).

No obstante, a pesar del carácter privado que rodea este proceso de creación del Ibex35 -y su correlato basado en la concentración empresarial- éste cuenta con un fuerte liderazgo del Estado. En la creación del Ibex35 en 1991, el Estado es el principal accionista en el conjunto de empresas que participaron en la creación del índice, con un total de siete empresas participadas.

Tabla 4:

Empresas del Ibex35 en 1991. Sectores económicos y participación del Estado

Abreviación	Nombre completo	Sector económico (CNMV)	Capital Estado
ACE	AUTOPISTAS CONCESIONARIA ESPAÑOLA	TRANSPORTES Y COMUNICACIONES/APARCAMIENTO Y AUTOP.	
ACX	ACERINOX	METÁLICAS BÁSICAS	
AGR	AGROMAN	CONSTRUCCIÓN	
ALB	ALBA	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/SOCIEDADES DE CARTERA	
ASL	ASLAND	CEMENTO VIDRIO Y MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN/CEMENTO	
BBV	BANCO BILBAO VIZCAYA	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	

BKT	BANKINTER	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
BTO	BANESTO	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
CEN	BANCO CENTRAL	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
CEP	CEPSA	ENERGÍA Y AGUA/PETRÓLEO	
CRI	CRISTALERÍA ESPAÑOLA	CEMENTO VIDRIO Y MAT. CONSTR./VIDRIO Y MAT.CONST.	
CTG	CATALANA DE GAS	ENERGÍA Y AGUA/AGUA Y GAS	
CYM	CYBIERTAS Y M.Z.O.V.	CONSTRUCCIÓN	
DRC	DRAGADOS	CONSTRUCCIÓN	
ECR	ERCROS	INDUSTRIA QUÍMICA	
ELE	ENDESA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	75,99
FEC	FECSA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	40
FOC	FOCSA	CONSTRUCCIÓN	
HHU	HUARTE	CONSTRUCCIÓN	
HID	HIDRO CANTÁBRICO	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	
HIS	BANCO HISPANO	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
IBE	IBERDROLA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	
MAP	CORPORACIÓN MAPFRE	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/SEGUROS	
POP	BANCO POPULAR	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
REP	REPSOL	ENERGÍA Y AGUA/PETRÓLEO	66,5
SAN	BANCO SANTANDER	FINANCIACIÓN Y SEGUROS/BANCOS	
SEV	SEVILLANA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	33,24
TAB	TABACALERA	OTRAS INDUST. DE TRANSF./ALIMENT. BEBIDAS Y TABACO	52,36
TEF	TELFÓNICA	TRANSPORTES Y COMUNICACIONES/COMUNICACIONES	32,28
UNF	UNIÓN FENOSA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	6,7
URA	URALITA	CEMENTO VIDRIO Y MAT. CONSTR./VIDRIO Y MAT.CONST.	
URB	URBIS	INMOBILIARIAS	
VAL	VALLEHERMOSO	CONSTRUCCIÓN	
VDR	PORTLAND VALDERIVAS	CEMENTO VIDRIO Y MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN/CEMENTO	
VIS	VISCOFÁN	OTRAS INDUST. DE TRANSF./ALIMENT. BEBIDAS Y TABACO	

Fuente: Elaboración propia. Informes anuales financieros de entidades cotizadas. CNMV

Además de ser el principal accionista del bloque económico, este tenía control sobre las empresas de mayor tamaño, siendo el sector público-industrial el núcleo de mayor capitalización del Ibex. Seis empresas públicas del Ibex35 (Fecsa, Repsol, Telefónica, Sevillana, Tabacalera y Endesa) suponían el 38,14% del total de la capitalización bursátil de las empresas del índice, es decir, menos de un quinto de las empresas concentraba más de un tercio de la capitalización del índice.

Más allá, el capital Estatal y sus cuadros políticos y altos burócratas era el único capaz de dar unidad al conjunto de viejas fracciones burguesas, desunidas, tanto en capital como en lazos corporativos. El Estado entonces era el principal bloque articulado, capaz de liderar el conjunto. Primero, con la posesión de un grupo de seis empresas que suponían el 38,14% de la capitalización; segundo, a partir de un conjunto amplio de

burócratas y miembros del gobierno que se instalan en el consejo de administración de las empresas del Ibex35, y que constituyen el principal mecanismo articulador del bloque.

Cálculo del índice Ibex35:

$$I(t) = I(t - 1) \times \frac{\sum_{i=1}^{35} Cap_i(t)}{[\sum_{i=1}^{35} Cap_i(t - 1) \pm J]}$$

II.2.3. La unidad de intereses de clase en el bloque: factor de unidad material de las viejas fracciones burguesas y extracción de plusvalor en economías financiarizadas

Desde una definición *managerial o unitaria*, las 35 empresas del Ibex35 tendrían cada una, una dimensión particular e intereses, resultado de la relación concreta que se establece entre unos accionistas generalmente sin control –habitualmente atomizados- y un consejo de administración con una rutina *día a día*, distanciado de los beneficios individuales y enfocado a los beneficios generales de la empresa y su gestión (Dahrendorf, 1979)⁸⁶. Todo ello evitaría que determinados accionistas tuvieran control sobre la empresa, así como que sus intereses particulares prevalecieran sobre los intereses generales de la gerencia, orientados a la consecución de los objetivos corporativos y el rendimiento del conjunto de accionistas.

No obstante, desde la perspectiva de *bloque de poder* el Ibex35 representa un intento colectivo, de las fracciones burguesas nacionales dominantes, de incorporar y extraer el excedente -como forma de acumulación e incremento de las rentas familiares- pero a su vez, como modo de supervivencia ante la concentración global incesante. Muestra de la dimensión global que ha adquirido la pugna es la presencia de dos de ellas entre las 100 mayores empresas del mundo⁸⁷, o la presencia de cinco fortunas españolas entre las 500 mayores del mundo (Forbes, 2015).

Así, la clase *propietaria* que, más allá de ejercer actualmente un control sobre unidades empresariales -propio de una economía en fase monopolista, menos globalizada- se centraría en asegurar una posición dominante en un bloque de extracción y distribución de excedente. Este control tendría lugar en los múltiples vínculos entre empresas a partir de participaciones accionariales en diferentes empresas (no necesariamente participaciones mayoritarias), y alianzas entre consejeros. El sentido de esta estrategia no sería el de asegurar el control de una determinada *familia* sobre una empresa, sino de

⁸⁶ Dahrendorf es más cauto en su análisis sobre la separación de la propiedad y la gestión en la sociedad industrial. Apunta a la importancia de los propietarios y la propiedad (hipótesis de la no atomización), pero no obstante supone dicha propiedad como carente de control, dejando en manos de una burocracia especializada “ejercer el control de las posibilidades de los empleados ocupados en la empresa”. Esto es “desde un punto de vista estructural, la propiedad ha perdido su función de control, que ha pasado a los «solo controladores carentes de propiedad», a los managers” (Dahrendorf, 1979: 67)

⁸⁷ De las 100 mayores empresas por valor en bolsa en 2013 (PwC, 2013), dos son empresas del Ibex35: Inditex (83.000 millones de dólares), y Santander (71.000 millones de dólares).

asegurar su posición dominante en un bloque de empresas, en el caso español, el índice formado por las 35 empresas de mayor capitalización bursátil.

De este modo, el Ibex, en su conjunto, funcionaría como fuente de creación de valor, bajo el control de un conjunto determinado de la clase capitalista, con una composición que varía en el tiempo, pero cuyo poder recae en la continuidad de dicho bloque de poder económico. En este sentido, el Ibex35 actuaría como “grupo de interés”, en el sentido de “combinar las empresas constitutivas en un sistema en el que la maximización de los beneficios del conjunto del sistema no responde a los beneficios de cada unidad por separado” (Means y Bonbright, 1932: 45-46; citado en Zetlin, 1974:25).

El papel central del Ibex35 como lugar e indicador de concentración de capital se manifiesta desde sus inicios: en 1991 aglutinaba el 85% de la capitalización bursátil de las empresas cotizadas (Fernández 2000). Por otro lado, su capacidad de creación de valor lo sitúa como mecanismo efectivo de reproducción de capital, en tanto desde 1991 a 2000 los accionistas tuvieron una revalorización anual del 22,8% (Fernández, 2000). La dominación por un conjunto reducido de accionistas dan cuenta, a su vez, del control de una clase capitalista sobre el índice, el 37% de las empresas del Ibex35 quedan en manos de 20 empresarios y familias, a pesar de controlar estos un 13% del capital del conjunto del Ibex35 (OMAL, 2010).

Las fracciones burguesas con capacidad de control pueden aparentemente ser poseedoras de un capital minoritario. Por ejemplo, Emilio Botín tendría indirectamente control sobre múltiples empresas a partir de la relación directa por su capital invertido (Santander y Bankinter) e interés indirecto en terceras empresas en las cuales participan tanto las empresas en las que poseen capital (BME), como en aquellas donde participan aquellos accionistas con los que comparten pactos e intereses⁸⁸ (con participación también en el BBVA y, por ende, interesados en el rendimiento de las participaciones de este banco, por ejemplo en Telefónica).

⁸⁸ En el caso del Santander, los bancos custodios Chase Nominees (7,05%) o State Street Bank & Trust (9,33%) tenían (a fecha de diciembre de 2013) en su poder la mayoría de acciones, sin embargo, la propia naturaleza de estos (bancos que custodian distintos capitales sin que haya ninguno con participación mayor al 6% necesaria para nombrar a los miembros del consejo) facilitan el control por parte de la familia Botín, quienes con un porcentaje de derecho de voto del 1,666% del capital social del banco, integran un “pacto parasocial” basado en la sindicación de acciones (convenio entre grupo de accionistas que se mantiene en secreto frente a los demás socios y que vincula las acciones con la orientación del voto) para el nombramiento de los miembros del consejo (IAGC del Santander, 2013).

II.2.4. La transformación de los mecanismos de control de las fracciones burguesas dominantes: bloque, grandes corporaciones, interlocking directorates y propiedad

Las empresas, y en particular, las grandes empresas modernas han sido tradicionalmente asociadas a la burguesía, y el poder, dominio y reproducción de esta clase -a diferencia de la nobleza y el linaje- a la posesión de capital, fuente de poder y atributo que lo definía como *clase diferenciada*. Sin embargo, la explicación del poder de clase como posesión de una serie de atributos es insuficiente, y no alcanza a abordar la dimensión relacional, tanto social como material, que caracteriza su unidad y diferenciación interna como clase económicamente dominante. Este presupuesto *relacional* se abordará, tanto teórica como empíricamente en este trabajo. Varios son los motivos por los que surgen estas relaciones *necesarias* entre diferentes fracciones de la clase capitalista, entre los cuales están sus *estrategias de control y reproducción del capital*. En primer lugar, tenemos que la fracción dominante de la clase capitalista, como ya hemos dicho, encuentra su lugar dentro de la formación de un bloque económico, en el cual quedan integradas diferentes fuerzas económicas dominantes, agrupadas por un interés material, bajo la promesa de máximo rendimiento. En segundo lugar, encontramos que estas fracciones emplean diferentes mecanismos relacionales (propiedad piramidal, horizontal) para ejercer el control sobre los principales medios de extracción de valor y distribución de excedente (unidades empresariales).

Esta hipótesis implica ir más allá de la aproximación materialista –centrada en los *atributos y las posiciones*- de cómo se han ido configurando las fracciones dominantes de la clase capitalista en España, es decir, aquella que interpreta su dominación y poder a partir de diferentes cantidades disponibles de capital y, consiguientemente, de empresas. Si tomamos esta opción, podríamos identificar *sujetos individuales y familias dominantes* en diferentes situaciones: en continuo ascenso como la familia Ortega (Inditex), tradicionalmente en la cúspide como la de la familia del Pino Calvo-Sotelo (Ferrovia), en contraposición a otras fortunas en declive como la familia Martín (Martinsa-Fadesa) o la de la familia Polanco (Prisa, Sogecable, Canal +). Sin embargo, perderíamos de vista el papel *estratégico* que cumplen sujetos -sin un capital relevante- dentro de determinadas fracciones dominantes y del bloque en general, como el mencionado Pablo Isla Álvarez de Tejera (Altadis, Inditex) a inicios del nuevo milenio, o en los años noventa los que fueron ministros durante la etapa franquista, Carlos Pérez

de Bricio Olariaga (Acerinox y Cepsa), Ministro de Obras Públicas e Industria, o Antonio Barrera de Irimo (Banco Hispanoamericano), Ministro de Hacienda.

No obstante, en la forma tradicional de definir el control hay una tendencia a minusvalorar el papel de la propiedad, y, por añadidura, el de la existencia de una clase capitalista. Según este razonamiento, promovido por autores como Parsons, Dahl o Dahrendorf, la empresa queda bajo un control difuso de la propiedad que facilitaría la gestión efectiva por parte del consejo de administración. Como consecuencia, el poder de los *managers* descansaría en la *autoridad* (que no en la propiedad) que actúa como un “caso especial de propiedad” (Giddens, 1994: 59). Otro de los aspectos en los que destaca la *tesis managerial* es cómo la incapacidad de los propietarios de imponer una voluntad al consejo haría que este último órgano pudiera desprenderse de los intereses de accionistas individuales para dedicarse a los beneficios generales de la empresa. Como consecuencia del reducido peso de la clase capitalista (en propiedad, control y gestión), esta sería suplantada por una clase managerial (Parsons), o una tecnoestructura (Galbraith, 1984).

Sin embargo, existe una cierta debilidad en dicha argumentación, lo cual primeramente recae en la debilidad de la tesis sobre la *difusión* de la propiedad y la capacidad de control, y por ende, sobre la transformación de la *naturaleza* de la clase capitalista. En primer lugar, no hay un consenso claro sobre el límite en porcentaje de acciones que define la *capacidad de control* (Zeitlin, 1974). En 1913, la investigación antitrust llevada a cabo por el *Pujo Committee* establecía el mínimo en el 5%. En cambio, Berle y Means (1932) definían en un 20% el mínimo para considerar una participación como participación de control. Otros autores como Paul Sweezy y su estudio para el National Resources Committee (1939) lo redujeron a un 15%, en otros estudios, como el de Zeitlin (1974) o Larner lo reducen aún más, a un 10%, mientras que recientemente La Porta (1999; 2000) retomaba el límite del 20% propuesto por Berle y Means.

Esta ausencia de consenso pone de manifiesto la dificultad para *definir* los mecanismos de control, pero más allá, denota cómo los mecanismos para el control de la propiedad adquieren mayor complejidad que la mera posesión de un mínimo de capital (Zeitlin, 1989; Bottomore; 1989; Scott, 1985). De ahí que Bottomore ponga el acento en diferenciar entre *propiedad legal* que garantiza el control (50%), y *propiedad efectiva* que requieren participaciones minoritarias (a partir de pactos parasociales, alianzas con el consejo, etc...) para “apropiarse o al menos distribuir dividendos” (Bottomore, 1989).

Al respecto de los mecanismos *efectivos*, Lenin y otros autores como el economista alemán Heyman, explicaban a inicios del siglo XX cómo se producía este fenómeno como medio para la expansión y consolidación de una *oligarquía financiera*⁸⁹. A finales de los años 70 el sociólogo norteamericano Zeitlin (1974) retomó la crítica a la tesis *managerial* poniendo de manifiesto la existencia de mecanismos *relacionales* que proporcionaban que un pequeño porcentaje de capital permitiera a la clase capitalista tener un control efectivo sobre capital. Más recientemente el estudio de La Porta et al. (1999) vino a resaltar cómo el conjunto de economías utilizan mecanismos como una estructura de propiedad piramidal⁹⁰ y la participación en el consejo como mecanismos que aseguran el control de determinados accionistas dominantes (según el estudio, las familias y el Estado más comúnmente) sobre un conjunto de empresas.

Estos mecanismos incluyen tanto una red de propiedad como los vínculos personales que vinculan tanto accionistas (familias) como consejos de administración entre sí. En consecuencia, los estudios no son concluyentes a la hora de evidenciar el declive del control de las empresas por parte de una clase capitalista individualizada (en forma de familias o personas individuales), y, por tanto, no terminan por erosionar la tesis de la existencia de una clase “capitalista”. A pesar de ello, una definición o categorización de la clase capitalista no ha de recaer únicamente en una definición procedimental-empírica, como procedimientos o mecanismos de *control* y la suma de sus atributos (riqueza, capital), definición dominante en literatura sobre esta clase, generalmente promovida desde la academia norteamericana y anglosajona.

Es necesario, por el contrario, proponer una definición amplia, que incluya la dimensión procedimental-empírica, como categoría empírica, generalmente definida por los atributos (capital, jerarquía, estudios como estrategias), para pasar a ser entendida como *clase social*. En este sentido, la definición teórica de esta clase ha de aludir a una cierta dimensión abstracta de la clase social (Olin Wright, 2000), como categoría que expresa

⁸⁹ Como mencionaba Lenin: “...la experiencia demuestra que basta con poseer el 40% de las acciones para disponer de los negocios de una sociedad anónima. Pues cierta parte de los pequeños accionistas, que se hallan dispersos, no tienen en la práctica posibilidad alguna de asistir a las asambleas generales, etc. La <<democratización>> de la posesión de las acciones (...), la democratización del capital, el acrecentamiento del papel y la importancia de la pequeña producción, etc., es en realidad uno de los medios de reforzar el poder de la oligarquía financiera” (1977: 178)

⁹⁰ Una estructura de la propiedad piramidal es utilizado por familias que controlan grupos de negocios (business groups), generalmente con el fin de separar derechos de voto de acciones sin derecho, lo cual se ejecuta por un control derivado de una cadena de relaciones de propiedad (Almeida y Wolfendon, 2005). Según el texto de La Porta et. al. (1999) ello implica que la empresa tenga “(1) un propietario definido y (2) haya al menos una empresa que cotiza en bolsa entre él y el último propietario de la cadena de los derechos de voto del 20 por ciento” (La porta et. al., 1999: 1)

una serie de procesos socio-históricos (Thompson, 1979) y por tanto, abarca un periodo relativamente amplio de tiempo⁹¹.

Por ejemplo, el desarrollo reciente del capitalismo en España adquiere particularidades que definen la estructura del bloque de poder, y *por ende* de la clase capitalista, esto es, la centralidad del Estado y los funcionarios en la conformación de la clase capitalista durante el tardofranquismo, particularmente, tras la centralidad adquirida por estos en el régimen, durante la implantación del Plan de Estabilización de 1959. Cabe destacar, por otro lado, la importancia del periodo de transición y la estrategia –de acotamiento y redistribución del poder- de las élites políticas (del régimen y del bloque democrático) en dicho periodo, lo que hacen posible, tanto la hegemonía de la fracción político-industrial en el bloque de poder económico de finales de siglo, como la desmovilización de las masas populares de carácter rupturista-democrática (Ortí, 1989). Con ello se pretende destacar que el carácter de clase no se encuentra únicamente en la condición empírica de propiedad sobre los medios (en el caso de los funcionarios no tenían el control, era el Estado), sino en un sentido más amplio como grupo social: en los intereses comunes y fines –económicos-, principalmente determinados por su “función para el capital”⁹² (Bottomore, 1989; Poulantzas, 1987: 164-172), esto es, en su capacidad para determinar “el uso del capital y el control del proceso de trabajo” (Bottomore, 1989), así como para apropiarse del plusvalor obtenido⁹³. En segundo lugar, y derivado de esta primera función, esta clase puede ser ubicada empíricamente⁹⁴ por el conjunto de relaciones externas que establecen como grupo para una defensa de unos intereses

⁹¹ En este sentido, ha de identificarse dentro de un conjunto de relaciones sociales dadas definidas por un modo de producción determinado, el modo de producción capitalista, cuyas diferencias en desarrollo, forma, implantación, y posición del país en el sistema económico internacional –así como la capacidad, centralidad y avance de las reivindicaciones de las clases subordinadas- incorporan una especificidad particular a la composición y estructura del bloque de poder que constituye en cada caso la clase capitalista.

⁹² Para Poulantzas, la determinación de empresarios o directivos como clase capitalista viene determinada por su posición de poder sobre la función del capital, y su condición particular, por su relación “con la fracción del capital cuyo lugar ocupan: capital industrial, capital bancario, capital comercial” (Poulantzas, 1987: 170)

⁹³ E. Olin Wright (1997) argumenta cómo los fines y condición de clase de los managers y CEO de las empresas se determina por su “posición privilegiada” que les “facilita hacer reclamaciones importantes sobre una porción del plusvalor” (1997: 16). Por ello, argumenta, es complejo determinar su naturaleza como grupo social incluido en la clase “explotadora”, en tanto hay múltiples managers que no obtienen cuotas elevadas de beneficios o que pueden ser despedidos (están en situación desfavorable para con el capital). Por ello, el autor dirá cómo su posición implica una “posición de apropiación privilegiada dentro de las relaciones de explotación”, lo cual le diferencia de la “clase trabajadora” (Wright, 1997: 18)

⁹⁴ Aunque siempre dentro de un límite, en una reconstrucción parcial y sabiendo que la totalidad de la clase capitalista se expresa en múltiples planos y dimensiones, no únicamente a partir de las relaciones objetivas entre sus miembros, sino de forma más compleja a partir de otros *medios de hegemonía* que incluyen a los medios de comunicación, la forma cultural dominante, la sociedad del consumo, o la posición más o menos subordinada de otras clases.

económicos y políticos concretos, formando así grupos cohesionados –*inner group* (Zeitlin, 1974) o *inner circle* (Useem, 1984); e internamente, en la relación entre accionistas y consejo de administración, para la concreción de alianzas que permitan una posesión efectiva de esta clase capitalista sobre dichas “unidades de capital” (conjuntos de empresas).

En consecuencia, la definición relacional-material de la clase capitalista ubica la cuestión del control más allá de la propiedad sobre el capital de determinada empresa (unidad material). Siguiendo la tesis de Zeitlin, la capacidad de control es “relativa y relacional”. A su vez, dicho control no se ubicaría únicamente en la capacidad de relación *entre empresas*, sino más allá de estas, algo que dejaría con menor capacidad al consejo de administración, siendo subordinada su actuación y composición a la necesidad de esta clase y sus intereses corporativos de implementar “políticas amplias”, que implicarían la “relación en la economía global, con el Estado, o con Estados extranjeros”, con el fin de preservar sus intereses de capital de posibles nacionalizaciones (Zeitlin, 1974; 1979), intervenciones, o desestabilizaciones nacionales. Estas *políticas amplias* (*Broad policies*) tienen una implicación en la composición, forma y orientación del consejo de administración, en tanto medio de representación de la hegemonía (*proyecto de hegemonía*), cuyo fin es el de preservar la función del capital, dentro de lo cual el mantenimiento de un bloque de poder económico nacional es fundamental (como forma de unidad material y política de un conjunto de fracciones nacionales para la defensa de sus intereses y para aumentar su capacidad de internacionalización), como proceso paulatino de concentración del capital y modo de consolidación y reproducción de las fracciones capitalistas que lo componen. En resumen, la posesión del capital sigue siendo fundamental en la definición y dominación de una clase capitalista. No obstante, para entender cómo se produce esta dominación –bajo el bloque económico dominante- es necesario reformular la definición convencional de control, elemento tradicionalmente asociado al poder de esta clase, para situarlo dentro de una concepción relacional del mismo.

II.2.5. El control en el bloque de poder: la propiedad todavía importa en el Ibex35

Un simple repaso al diferente impacto que ha tenido la crisis económica puede servir de reflexión sobre el poder y los mecanismos que tienen a su disposición las fracciones económicamente dominantes para mantener su patrimonio. Por ejemplo, las 10 mayores fortunas de España prácticamente han doblado su fortuna en los años de crisis, de 54.008 en 2008 a 100.405 millones (dólares), lo que representa actualmente un 10% del PIB de España. De esas 10 mayores fortunas, cinco están asociadas a empresas del Ibex35, y únicamente dos (Mango de Isak Andik y Mercadona de Juan Roig Alfonso) no están asociadas a empresas que cotizan en el mercado secundario. Estas cinco familias forman parte de las fracciones capitalistas dominantes en España, y más allá, constituyen una parte central del bloque de poder económico, quedando unidas (de forma conflictiva) bajo el común interés en un modelo de acumulación centrado en los mercados bursátiles⁹⁵.

Tabla 5:

Lista de las diez mayores fortunas de España. Forbes. En millones de dólares.

Empresa		2008	Empresa		2010
Amancio Ortega	Inditex	22.200	Amancio Ortega	Inditex	25.000
Rafael del Pino (Familia)	Ferrovial	5.300	Isak Andik (familia)	Mango	4.800
Alicia Koplowitz	FCC	5.200	Rosalía Mera	Inditex	3.500
Manuel Jové Capellán	Fadesa	3.500	Manuel Jové Capellán	Fadesa	2.400
Esther Koplowitz	FCC	3.300	Alicia Koplowitz	FCC	2.200
Isak Andik (familia)	Mango	3.000	Esther Koplowitz	FCC	2.200
Rosalía Mera	Inditex	3.000	Florentino Pérez	ACS	1.900
José María Aristrain	Aceralia-Arcelor	2.600	José María Aristrain	Aceralia-Arcelor	1.800
Emilio Botín	Santander	2.100	Emilio Botín	Santander	1.700
Florentino Pérez	ACS	1.800	Enrique Bañuelos	Astroc	1.500
Total		54008			49010
Empresa		2012	Empresa		2015
Amancio Ortega	Inditex	37.500	Amancio Ortega	Inditex	64.500
Isaac Andik	Mango	4.800	Sandra Ortega Mera	Inditex	6.300
Juan Roig	Mercadona	4.700	Juan Miguel Villar Mir	OHL	5.700
Rosalía Mera	Inditex	4.500	Juan Roig Alfonso	Mercadona	5.400

⁹⁵ Esto les diferencia de otras fracciones capitalistas dominantes, cuya estructura de la propiedad es familiar (una familia controla la totalidad del capital), y su negocio surge y se desarrolla al margen del mercado bursátil (no cotiza en bolsa), generalmente propiciado una amplia capacidad de financiación propia y facilidad de negociación con los proveedores. Es el caso de Mercadona de la familia Roig, El Corte Inglés de Isidoro Álvarez, o Mango de Isak Andic, todas ellas empresas multinacionales bajo una estructura familiar de la propiedad, generalmente vinculadas al capital comercial.

Daniel Banedes	Glencore	2.800	Isak Andik (familia)	Mango	4.800
Manuel Jové	Fadesa	2.600	Hortensia Herrero	Mercadona	2.800
Alicia Koplowitz	FCC	2.600	Alicia Koplowitz	Omega Capital (Acerinox)	2.300
Juan Abelló	SACYR	2.000	Rafael del Pino	Ferrovial	2.200
Esther Koplowitz	FCC	1.600	Manuel Lao		
Florentino Pérez	ACS	1.600	Hernández	Cirsa	2.200
			Helena Revoredo	Prosegur	2.200
Total		66712			100415

Nota: Destacadas en negrita las empresas que cotizan en el Ibex35. Fuente: Forbes. 2008, 2010, 2012, 2014

Pudiera argumentarse, por otro lado, que las fracciones burguesas dominantes han disminuido su participación de control en los últimos años, y que, únicamente, se reduce su papel a actores rentistas sin más poder que la exigencia de una rentabilidad anual.

Por el contrario, desde los inicios del Ibex35, el número de empresas con accionistas con una participación por encima del 10% -criterio tomado por Cárdenas (2014) - no ha dejado de incrementarse (Tabla 5), de 3 en 1991, entre ellos Mario Caprile (Huarte), las Koplowitz (FOCSA), o Heriberto Gui Beltramo (Prosegur), a 11 en 2014, dos miembros de la familia Koplowitz, Alicia (Acerinox) y Esther (FCC), sumados a Amancio Ortega Silvio Berlusconi, José Lladó Fernández Urrutia (Técnicas Reunidas), Jaime Botín-Sanz De Sautuola (Bankinter), Juan-Miguel Villar Mir (Abertis y OHL), Leopoldo Fernández Pujals, Demetrio Carceller (Ebrofoods), y Florentino Pérez (ACS).

No obstante, si elevamos el límite, asumiendo el criterio de Merle y Beans del 20%, el número se reduce a 6 accionistas que controlan 7 empresas del Ibex35 ⁹⁶ (Juan Miguel Villar Mir, es accionista en OHL y Abertis). Es decir, un 20% de las empresas del Ibex35 tenían una propiedad controlada por un accionista, un número nada despreciable. Este elemento, la concentración de la propiedad de las empresas en accionistas, es un elemento que define la estructura de la propiedad de las grandes empresas españolas. Según datos de La porta et. al (1999), el porcentaje de grandes empresas con una propiedad dispersa (>10%) es muy bajo, del 15%, igual al de Italia, y únicamente superado por Suecia, en el cual no existe ningún propietario con una participación mayor al 10% ⁹⁷.

⁹⁶ Amancio Ortega Gaona, Silvio Berlusconi, José Lladó Fernández-Urrutia, Jaime Botin-Sanz De Sautuola y Juan-Miguel Villar Mir

⁹⁷ Sería importante contar con datos actualizados, pero se carece de estudios comparativos internacionales actualizados sobre el control del capital familiar sobre las empresas.

Tabla 5.1.:

Participaciones significativas en manos de familias. 1991, 2000, 2010, 2014

1991			2000			2010			2014		
Mario Caprile y Joaquín Casasús (Hasa S.A.)	HUARTE	52,69	Del Pino (Portman Baela, S.L. y Profesa Investment B.V.)	FERROVIAL	57,54	Familia Benjumea	ABENGOA	62,08	Juan-Miguel Villar Mir	OHL	61,06
Kopolowitz (Construcciones y contratas S.A.)	FOCSA	51,66	Esther Koplowitz (B-1998 S.L. Grupo Vivendi)	FCC	56,97	Familia Entrecanales, S.A.	ACCIONA	59,63	Amancio Ortega Gaona (Gartler, S.L. Y Partler 2006, S.L.)	INDITEX	59,29
Herberto Gul Beltramo + GUBEL SA	PROSEGUR	19,7	Familia Polanco (PRISA)	PRISA	44,53	Amancio Ortega Gaona (Gartler, S.L. Y Partler 2006, S.L.)	INDITEX	59,29	Esther Koplowitz Romero De Juseu	FCC	50,02
Casimiro Molina Ribot	POPULAR	5,3	Familia Polanco (Promotora de Publicaciones S.L.)	SOGECA	19,74	Familia Villar Mir	OHL	57,16	Silvio Berlusconi		41,55
Familia Masaveu	HIDROLÉCTRICA DEL CANTÁBRICO	5,12	Florentino Perez	ACS	8,67	Esther Koplowitz Romero De Juseu	FCC	53,82	José Lladó Fernández-Urrutia	TÉCNICAS REUNIDAS	37,09
Emilio Botín-Sanz de Sautuola y López (Fundación Marcelino Botín)	SANTANDER	4,95	Alicia Koplowitz	ACERINOX	6,52	Familia Del Pino Calvo-Sotelo Portman Baela, S.L.	FERROVIAL	45,85	Jaime Botín-Sanz De Sautuola Y García De	BANKINTER	22,94
Mario Conde	BANESTO	2,12	Elías Masaveu del Campo	BANKINTER	4,98	José Lladó Fernández-Urrutia	TÉCNICAS REUNIDAS	43,79	Juan-Miguel Villar Mir	ABERTIS	18,93
			Emilio Botín (Fundación Marcelino Botín)	SANTANDER	1,52	Silvio Berlusconi	MEDIASET	41,55	Leopoldo Fernández Pujals	JAZZTEL	14,67
			Pedro Ballvé Lantero (BITONCE, S.L., CARBAL, S.A. y UNIBALL, S.L.)	TELEPIZZA		Jaime Botín-Sanz De Sautuola Y García De	BANKINTER	23,87	Demetrio Carceller (Disa Corporación Petrolífera, S.A.)	SACYR	13,01
						Víctor Grifols Lucas	GRIFOLS	14,92			
						Florentino Pérez (Inversiones Vesán)	ACS	12,52	Florentino Pérez (Inversiones Vesán)	ACS	12,52
						Alicia Koplowitz (Feynman Capital SL)	ACERINOX	11,66	Alicia Koplowitz (Feynman Capital SL)	ACERINOX	10,99
						Alberto Alcocer Torra	ACS	6,93	José Manuel Loureda	SACYR	8,42
						Alberto Cortina Alcocer	ACS	6,93	Víctor Grifols Lucas	GRIFOLS	6,15

Rosalía Mera	INDITEX	5,86	Manuel Manrique Cecilia	SACYR	5,75
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	ACERINO X	5	José Del Pilar Moreno Carretero	SACYR	5,35
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	EBROFO ODS	5	José Luis Gómez-Trenor Fos	EBROFOODS	5,1
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	INDRA	5	María Del Carmen Careaga Salazar	Viscofán	5,07
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	GAMESA	2	Ortega (Rosp Corunna Participaciones)	INDITEX	5,05
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACERINO X	24,24	Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	INDRA	4
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACS	23,30	Alberto Cortina Alcocer	ACS	3,9
Familia March (Corporación financiera Alba)	EBROFO ODS	5,7	Alberto Alcocer Torra	ACS	3,6
Familia March (Corporación financiera Alba)	INDRA	10	Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	ACERINOX	3

Fuente: Informes de gobierno corporativo e informes financieros anuales de empresas cotizadas en el Ibex35 (1991, 2000, 2010, 2013)

II.2.6. Dinámicas y luchas internas dentro del poder económico, y más allá del capital: proyecto de hegemonía y ampliación del bloque de poder económico como bloque en el poder.

A pesar de su común unidad como función del capital o como miembros de un mismo bloque de poder económico, las fracciones burguesas dominantes no forman un todo homogéneo. Desde la perspectiva gramsciana, Nico Poulantzas retomaba la necesidad de diferenciar internamente la clase dominante desde la relación con el Estado y con el capital (Poulantzas, 1976) sin por ello tener que renunciar al presupuesto de la unidad de clase. Esta propuesta de fraccionamiento ha recibido críticas por el excesivo *politicismo* que lo sustentaba (Clarke, 1978). Por otro lado, la propuesta de fraccionamiento neogramsciana –que descansa en la unidad del Estado y el liderazgo de la fracción hegemónica en el bloque en el poder- ha sido desplazada recientemente, en pro de una lectura global que pone énfasis en las nuevas entidades políticas supranacionales y el crecimiento de las transnacionales que dan origen a una clase transnacional o *transnational capitalist class* (Sklair, 2002). Reelaboraciones posteriores en la línea *poulantziana*, en especial, aquella que inicia Bob Jessop (1990, 2007) bajo el enfoque *estructural-estratégico* permite integrar las críticas al fraccionamiento con una nueva teoría sobre el Estado capitalista.

La propuesta de fraccionamiento de Nico Poulantzas⁹⁸ atribuye las divisiones en la burguesía o clase capitalista en fracciones de clase, a dos causas (Poulantzas, 1976: 388). La primera, dicha división descansaría en la propia configuración de las relaciones capitalistas de producción y la posición en la cadena de valor: la producción (fracción industrial), la distribución (fracción comercial) y el intercambio (fracción financiera), creando “una clase dominante internamente competitiva y pacíficamente desunida” (Therborn, 1997: 31). En segundo lugar, por la propia estructura del Estado, que “hace[n] posible la presencia en la escena política de varias clases y fracciones de clase” (Poulantzas, 1976: 389). La estructura del Estado, a partir de las diferentes *instancias*⁹⁹

⁹⁸ En su obra de referencia *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Poulantzas (1976) integra diversos elementos que generaban divisiones dentro de la teoría marxista. El problema de las clases sociales, el conflicto del capital, y el rol del Estado. Tres elementos con los cuales trata de reflexionar sobre la condición social –como clase diferenciada- de grupos que intervienen dentro del Estado, como son los burócratas, o miembros del gobierno, a raíz del *giro elitista de los años 50 y 60* ante obras como *La élite del poder* de Wright Mills (1965), la cual, de forma polémica, identificaba dentro de una misma clase (élite del poder) a empresarios y burócratas del Estado,

⁹⁹ Poulantzas define una instancia como “lugar donde se concentra la relación de los principios de unidad del Estado, lugar donde se expresan la legitimidad del poder político institucionalizado” (1976: 397)

en forma de diferentes poderes del Estado (legislativo, ejecutivo), generaría efectos pertinentes sobre las diferentes fracciones de clase. La diversidad existente, sin embargo, se conjugaría con la unidad política de bloque por la égida de una clase hegemónica y el Estado que garantiza dicha unidad.

El análisis de fracciones pretende considerar el conflicto político desde una base material a la vez que política. Es decir, parte de un análisis de los conflictos políticos originados por el conflicto existente en la base material de la estructura del capital. Algo que ha sido criticado por Clark (1978) en su análisis del Apartheid sudafricano, considerando cómo la teoría clásica del fraccionamiento impedía explicar dicha política de segregación. El autor argüía que las posturas de los distintos movimientos políticos (a favor, en contra) no tenían relación con un conflicto del propio capital –postura economicista-, sino que eran una expresión del conflicto de clase existente entre capital y trabajo. Por otro lado, según el autor, la teoría del fraccionamiento del capital peca de *sobrepolitización* al atribuir el *interés como clase* a distintos capitalistas individuales con presencia efectiva como grupo en el nivel político, ya sea en la forma de grupo de interés, partido político, etc. Es decir, la unidad y diversidad de intereses del capital deriva de los efectos específicos del Estado sobre este y por tanto se subordina a este. En resumen, la crítica se enfoca hacia cómo las “fracciones y clases se definen en términos de intereses económicos pero únicamente aparecen estos en el nivel político” (Clarke, 1978: 38)

Recientemente el debate sobre la clase capitalista y sus divisorias internas se ha desplazado hacia la crítica del presupuesto estatal-nacional. Según esta postura, la globalización económica -producida por la apertura de la mayor parte de economías a la inversión internacional, la creciente proliferación de tratados (bilaterales o multilaterales) de libre comercio o la caída de modelos socialistas de planificación central- han permitido la presencia y dominación de transnacionales y capital transnacional en la mayor parte de economías del mundo (Robinson, 2007). Este proceso ha ido desplazando a la clase capitalista nacional frente a la creciente hegemonía de una *clase capitalista transnacional* (*transnational capitalist class*) en el nuevo sistema global (Sklair, 2001; 2002). En palabras de Robinson (2007: 9), se ha entrado en una nueva fase capitalista, la del *capitalismo global*.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Según Robinson (2007), este capitalismo no puede ser considerado como una suma de economías nacionales sino el producto de la “integración transnacional de las economías nacionales” (2007: 32). Lo

Para Sklair (2002), este proceso de globalización tiene un impacto directo en la forma y líneas divisorias de la clase capitalista, la cual obedece a esta pauta global. Sklair identifica en la nueva clase capitalista transnacional cuatro fracciones distintas interrelacionadas entre sí, marcadas por una condición global: la fracción corporativa, integrada por ejecutivos de grandes corporaciones y sus entidades locales; la fracción Estatal, formada por burócratas globales y políticos; la fracción técnica, constituida por profesionales globales; y por último, la fracción consumista, que incluye los medios de comunicación y a los comerciantes.

En relación a estas críticas, aplicaciones recientes de la teoría del fraccionamiento incluyen presupuestos más flexibles de clasificación de la clase capitalista en función del desarrollo particular de cada país o región. Murray (2002) identifica en este sentido cuatro fracciones diferentes: industrial, capital comercial, capital financiero y propiedad de la tierra, en la historia de la clase dominante en Australia y Nueva Zelanda. Estas formas de capital emergerían en diferentes épocas en respuesta de las necesidades del sistema capitalista¹⁰¹.

Actualmente, otras líneas teóricas han abierto el debate sobre la naturaleza *fraccionaria* de la clase capitalista -en línea con la propuesta gramsciana del fraccionamiento del bloque de poder-, cabe resaltar aquella que tiene origen en la teoría del Estado capitalista desarrollada por Bob Jessop (1990, 2007). Su teoría del Estado le lleva a ampliar la propuesta poulantziana del fraccionamiento del bloque de poder y el papel del Estado desde una “aproximación estratégico relacional” (*Strategic relational approach*). En un primer momento, ello significa asumir la condición relacional del capital (el capital como relación social), es decir, que los intereses del capital y de los diferentes capitalistas particulares “varían de acuerdo con las estrategias de acumulación que están siendo empleadas” (1990:149). Es decir, subsume el interés de clase, a la hegemonía de una fracción de clase y a sus “estrategias de acumulación”¹⁰² concretas

que significa la integración de las distintas economías nacionales y sus “capitalistas nacionales” en cadenas de producción y acumulación global, y el consiguiente cambio de interés de un mercado nacional a un mercado global (2007: 37).

¹⁰¹ La autora identifica cuatro épocas en la historia de la clase dominante en Australia y el predominio de cada una de estas formas de capital: 1788-1849 y la entrada del capital mercantil, de 1850-1899 la entrada del capital financiero extranjero, de 1900 a 1979 la industrialización, y de 198-2006 la internacionalización de la mayoría de fracciones (Murray, 2006: 11).

¹⁰² Co el término estrategias de acumulación alude a “un modelo de crecimiento económico específico completado con sus varios precondiciones extra-económicas y también a una estrategia general para su realización” (Jessop, 1990: 198).

dentro de un bloque de poder, siendo el capital en este sentido “una condensación formalmente determinada del balance de fuerzas de clase” (Jessop, 1990: 149).

Su esquema del bloque de poder y divisorias internas de la clase capitalista reserva, en segundo lugar, un papel importante al Estado. Para Jessop, el Estado aporta una función “más allá de la coerción”, es decir es una particularidad que implica la “separación institucional del circuito del capital” (1990: 206), en tanto las relaciones de producción capitalistas no incluyen la “coerción extraeconómica” en el circuito. Una condición “particular”, la del Estado, que alude a los efectos “específicos” en la configuración del bloque de poder de los que hablaba Poulantzas, reconvertidos no obstante en este caso en “estrategias y tácticas” con efectos específicos¹⁰³.

Las estrategias de acumulación quedan dentro de un proyecto general de hegemonía para la fracción que desee la “hegemonía económica”, es decir, aquel “liderazgo económico que se gana en la aceptación general de una estrategia de acumulación” (Jessop.1990:198). En términos concretos la hegemonía económica alude a dos elementos: (1) la integración del circuito del capital, es decir, que una fracción unifique las distintas cadenas del circuito –industria, financiero, comercial- y (2) la continua expansión del capital industrial incluso cuando una fracción no industrial es hegemónica (Jessop, 1990).

Por ello, el esquema de la “fracción económicamente hegemónica” implica ir más allá de la dominación económica, del automatismo del capital, para situarse en el ámbito de los sacrificios –concesiones mediante-, para con el bloque de poder. Lo cual supone: (1) sacrificar los intereses económicos corporativos para el equilibrio entre diferentes fracciones para (2) mantener a largo plazo el interés en la localización del capital monetario en aquellas áreas de inversión de manera que una específica forma de beneficio es maximizada (Jessop, 1990: 199). De este modo, la fracción hegemónica actúa en favor del bien general de la clase capitalista (asegurando el proceso de valorización a largo plazo)¹⁰⁴ y de su interés particular (al imponer una estrategia de acumulación concreta).

¹⁰³ Es decir, su forma no asegura su funcionalidad *a priori* para una fracción concreta sino que su forma implica unos “efectos significativos en los intereses y estrategias y estos en la composición y dinámica de las fuerzas políticas” (Jessop, 1996: 365).

¹⁰⁴ Que antes hemos identificado con la existencia de un bloque de poder. Véase apartado “bloque de poder económico en la definición relacional de la clase capitalista”.

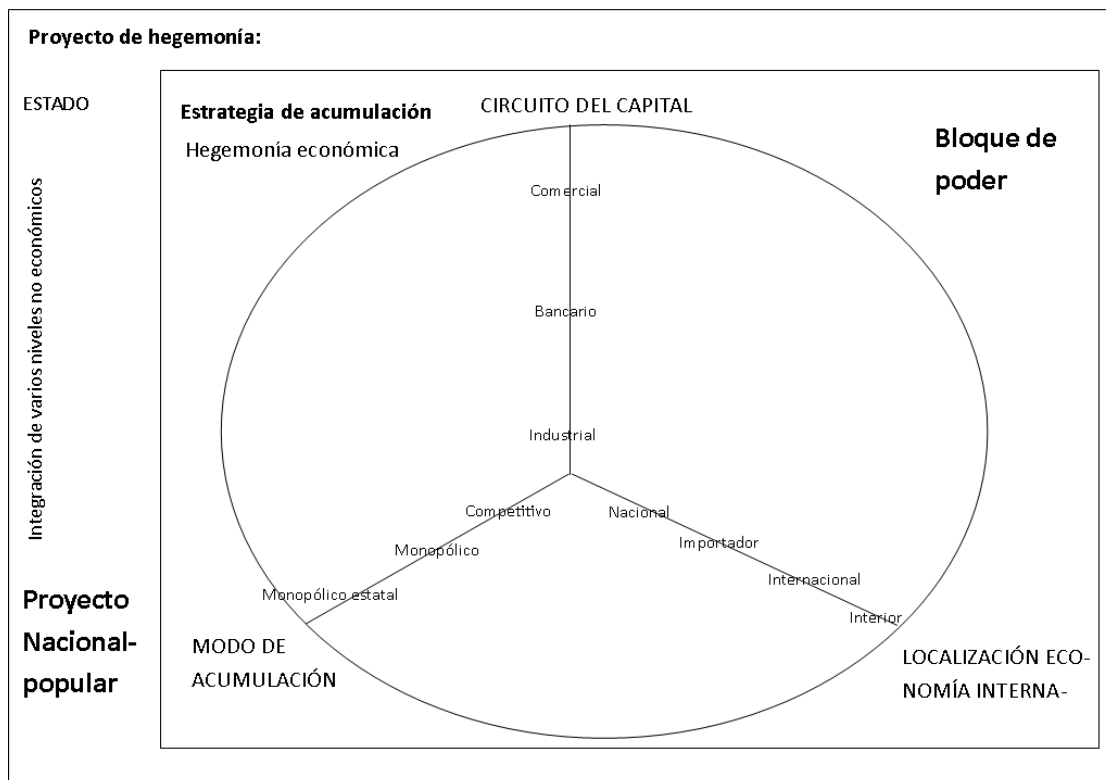
En resumen, su esquema de fraccionamiento implica ir más allá del circuito del capital que criticaba Clark (1978), o de una función meramente *derivativa* del Estado para con la fracción hegemónica. Este esquema de fraccionamiento incluye los siguientes elementos (Jessop, 1990: 200):

- a) La función dentro del circuito del capital: o la división entre capital bancario, industrial o comercial.
- b) Modo de acumulación: competitivo, monopolístico, o monopolístico estatal.
- c) Localización en la economía internacional: nacional, importador, internacional, comercio interior.

Además, el valor de este esquema no recae únicamente en ampliar la diversidad de factores que inciden en la variación de fracciones (dependiendo de otros niveles) y su hegemonía, sino de mostrar cómo las diferentes condiciones internas de las fracciones de clase capitalista (clase burguesa en su caso) quedan subordinadas a un proceso de acumulación de *bloque* y ante todo a un *proyecto de hegemonía* que involucra al conjunto de fracciones en el bloque de poder y otros elementos no económicos, como el Estado, que van más allá de la mera dominación económica.

Figura 1:

Modelo tridimensional de fraccionamiento de la clase capitalista y su relación con el proyecto de hegemonía y las estrategias de acumulación



Elaboración propia a partir de Jessop, Bob (1990).

Volviendo a nuestro objeto de estudio, por tanto, si la primera función del Ibex35 como bloque de poder (unidad) es la asunción de un determinado proyecto de acumulación y reproducción del valor de una clase capitalista, más allá éste adquiere una función política, como *factor de organización hegemónica*. Según este papel, las treinta y cinco empresas del Ibex35 desempeñarían dentro del bloque de poder una posición determinada en un contexto de “relaciones de clases y fracciones dominantes” (Poulantzas, 1976: 388).

Es decir, el Ibex35 en cada uno de los periodos que se analizarán , debido a su triple función como unión económica, social y política, vendría a constituir una representación de un *bloque en el poder*, o la unidad contradictoria de las clases o fracciones dominantes que hemos denominado como *bloque de poder económico + unidad política*. Unidad que se logra bajo la “égida de la clase o fracción hegemónica”, pero la cual está amenazada por una pugna constante. Por ejemplo, en los resultados de este trabajo que se expondrán más adelante, podemos observar cómo en 1991 el bloque de poder económico estaba liderado por la fracción político-industrial, que aunaba el tardofranquismo, la transición y la primera etapa del PSOE, agrupando así al conjunto de clases dominantes. No así en el año 2000, cuando se produce una mayor polarización del bloque de poder, y una fragilidad en el liderazgo de dicho bloque, por una pugna latente entre dos fracciones con capacidad para imponer una hegemonía en el bloque (empresas públicas, poder burocrático, banca privada y capital transnacional vs empresas construcción, poder político y cajas de ahorro). Finalmente en 2013, disminuye la cohesión y hay una pérdida de liderazgo en el bloque de poder económico, lo que coincide con la pérdida de una capacidad articuladora de la fracción patrimonial-financiera.

En resumen, el bloque de poder económico representa una serie de intereses comunes (rendimiento del conjunto) que facilitan su unidad material y social (aunque conflictiva), pero, a su vez, integra una serie de aspectos extraeconómicos. Estos aspectos extraeconómicos condicionan la dinámica interna dentro del bloque, al mismo tiempo que lo constituyen como parte de un *bloque en el poder*: integrado por fracciones de capital con intereses diferentes y, en cierta medida, antagónicos, y agrupados gracias a la hegemonía de una determinada fracción, y disgregados según distintas estrategias de hegemonía frente una *forma* de Estado. Es decir, las fracciones

que integran el Ibex35, en tanto miembros del bloque en el poder, mantienen una pugna por la hegemonía, en la cual optan por una estrategia de *hegemonía*, una *apuesta política* por un balance de fuerzas determinado en el Estado.

II.2.7. Las condiciones extraeconómicas del bloque: proyecto de hegemonía y forma de Estado

Se ha explicado anteriormente cómo la configuración del bloque de poder económico (en su peculiar forma del Ibex35) venía determinada por el liderazgo de una determinada fracción sobre el resto y su dominación y hegemonía económica, es decir, en tanto una clase o fracción es capaz de seguir una estrategia de acumulación que provea de un beneficio general para el conjunto de intereses diferentes existentes. Es lo que anteriormente hemos denominado como *bloque de poder económico*. En este bloque, el Estado, a partir de consejeros vinculados a él, formaría parte de un modelo o estrategia de acumulación liderado por un conjunto de empresas a las cuales queda vinculado, y por tanto subsumido y subordinado a él.

Sin embargo, el liderazgo o primacía de una fracción en cuestión remite a *condiciones* que van más allá de la propia esfera del capital, es decir, de poder generar unas condiciones para la valorización del capital. La posición privilegiada de una determinada fracción del capital (con unas condiciones materiales dadas), viene a su vez condicionada por la capacidad de ésta de subsumir el conjunto de intereses “no económicos” dentro de un *proyecto de hegemonía*.

Un proyecto de hegemonía que tiene que ver, siguiendo a Gramsci y su reflexión sobre la capacidad hegemónica de una clase social, con “elevar el nivel de vida (...) además actuar como ordenador de la ideología, que proporciona el cemento más íntimo a la sociedad civil y, por tanto, al Estado” (Gramsci, 1971: 258). El principio del proyecto de hegemonía es la traducción del interés particular del capital en interés general, es decir, traducir la voluntad particular de una fracción económicamente dominante en una voluntad general. Algo que Jessop identifica (1990: 210), acertadamente, con el programa *nacional-popular* –interclasista– al que va asociado dicho proyecto. Sin embargo, este interés lleva la marca de una fracción hegemónica con una estrategia de acumulación concreta, y cuya hegemonía recae en la “interpelación y organización de

diferentes fuerzas de clase relevantes bajo el liderazgo político, intelectual y moral de una clase o fracción de clase” (Ibídem: 207).

En este proyecto nacional, el Estado tiene un papel fundamental, en tanto se ubica fuera del circuito del capital, y por tanto, se establece como *forma* que favorece la promoción de un proyecto concreto nacional-popular, así como determinadas estrategias de acumulación. Para Jessop, una parte de la efectividad de un proyecto hegemónico¹⁰⁵ depende de la forma concreta del Estado, esto es, de la determinación estructural de esta, o su “*selectividad estratégica*”, lo cual implica unas determinadas formas de representación, de intervención y de articulación. Algo que, finalmente, supone que aquella fracción que aspira a un proyecto hegemónico, queda directamente asociada a una forma del Estado que asegure dicho proyecto, y, *por ende*, la estrategia de acumulación que sustenta dicha fracción.

Esta interpretación nos permite entender uno de los aspectos de la presencia de consejeros con un pasado en el campo político en determinadas empresas: que, siguiendo esta tesis, no representan únicamente un interés particular, sino el interés de una determinada fracción, la cual, en el caso de considerarse hegemónica, aspira a construir un proyecto de hegemonía que involucre al Estado.

Sin embargo, no es el Estado en general, sino una *forma determinada* de este lo que interesa a una determinada fracción. Ello nos retrotrae a los apuntes que hacía Marx en el 18 Brumario de Bonaparte sobre la victoria y posterior golpe de Estado de Luis Bonaparte en 1848. En dicho periodo, las distintas fracciones capitalistas o burguesas, en particular la financiera y la industrial intentaron promover e impulsar una forma concreta del Estado republicano como parte de un proyecto de hegemonía que incorporara al conjunto de clases¹⁰⁶. El ejecutivo, y en particular, la pieza que representaba la entronización de Luis Bonaparte – que eliminaba el cada vez más reducido privilegio dinástico del antiguo monarca Luis Felipe I- era fundamental para la

¹⁰⁵ Para entender cómo se articula dicho proyecto de hegemonía bajo la forma nacional-popular, conviene resaltar tres aspectos que Jessop (1990: 209) destaca sobre todo proyecto que se considere hegemónico: 1) determinación estructural, o los privilegios estructurales inscritos en una forma del Estado dada. 2) orientación estratégica, es decir, la condición de dirección ideológica, moral. Y 3) estrategias de acumulación que permitan concesiones materiales a las clases subordinadas.

¹⁰⁶ Marx apuntaba cómo la “república parlamentaria era algo más que el terreno neutral en el que podían cohabitar en pie de igualdad las dos fracciones de la burguesía francesa, legitimistas y orleanistas, la gran propiedad del suelo y la industria. Era la condición indispensable de su dominación conjunta, la única forma de Estado en la cual su interés general de clase sometía al mismo tiempo las pretensiones de sus fracciones específicas y de las restantes clases de la sociedad (Marx, 2015 [1852]: 150)

total hegemonía de la burguesía, la cual consiguió dominar hasta la disolución de la asamblea el 10 de diciembre de 1848 (Marx, 2015 [1852]: 48).

En aquel caso, la forma específica del Estado en la cual pensaba la burguesía, una república bajo un poder reducido de la figura del ejecutivo, fue alterada por la coyuntura existente, producto de una lucha de clases que iba más allá de esta relación binaria unidireccional, y que recaía en la capacidad de articular un proyecto nacional-popular con los poderes del Estado como punto nodal (Poulantzas, 1976: 396). La disolución de la asamblea nacional y la conversión en emperador de Napoleón III fueron un punto de inflexión y un revés al proyecto burgués de República parlamentaria.

PARTE II. CAPITULO 3. PROYECTO DE HEGEMONÍA Y UNIDAD POLÍTICA DE LAS FRACCIONES CAPITALISTAS DEL IBEX35: CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y RAMAS Y PODERES DEL ESTADO

En este apartado se desarrolla una de las hipótesis de este trabajo, por la cual las puertas giratorias ilustran una cualidad *no necesariamente económica* de las relaciones entre empresas y Estado, lo cual obedece a la naturaleza *conflictiva* de la clase capitalistas y *la funcionalidad* de determinadas instancias en las economías capitalistas: la necesidad de una unidad política de las fracciones burguesas y un proyecto de hegemonía. Dicho de otra manera, la posición de estos consejeros en determinados *consejos de administración* y su pertenencia a determinado poder del Estado (ejecutivo, legislativo, alta administración, cuerpos burocráticos) obedece a una lógica de *proyecto de hegemonía de clase*. Este proyecto va más allá de la mera estrategia de acumulación, y supone el paso de la dominación a la hegemonía sobre determinados poderes y ramas del Estado.

Para llegar a este punto, se parte de la tesis enunciada por Poulantzas sobre la función del Estado como factor de unidad y organización en el bloque en el poder, y la exterioridad de los mecanismos de unidad política de las clases dominantes. Es decir, se parte de cómo estos mecanismos proceden de instancias no necesariamente incluidas en el proceso de producción y cómo su peculiar *forma* permite dar unidad a las diferentes fracciones capitalistas. En nuestro caso partimos de una hipótesis inversa, que deriva de una apreciación histórica: debido a la particular modernización capitalista en España, la articulación y unificación de las fracciones económicas se realiza fuera del Estado, en las grandes empresas, debido a la primacía del Estado como actor económico, y la transición de antiguos funcionarios y miembros del gobierno en sucesivas olas –desde el apoyo de empresas pertenecientes al INI hasta los 90, o las cajas de ahorro a finales de los años 90- hasta incorporarse como miembros de las fracciones capitalistas dominantes. Este proceso ilustra cómo dos *medios o instancias* -históricamente contruidos y modelados, así como constreñidas por múltiples contradicciones- permiten unificar y articular la clase capitalista: el Estado y el consejo de administración de la corporación moderna. En el caso por ejemplo de España, la particular *forma* del consejo, ha permitido unificar las fracciones burguesas y un conjunto de círculos políticos procedentes del Estado. De ahí que el sentido haya sido inverso, siendo el

consejo de administración la principal instancia de unidad política de las clases burguesas. Un lugar éste, de unidad y de reunión de las distintas clases dominantes.

En los dos apartados siguientes se explora y se formula la hipótesis *estructural-estratégica* en torno a la que este trabajo se articula y que pasa por plantear si la peculiar *forma* del Estado y el consejo de administración, permite asegurar una desviación o *tendencia de clase*, es decir, si están *estratégicamente orientados*. Las implicaciones de esta hipótesis permiten orientar la definición del consejo de administración como aparato de hegemonía y estrategia de clase.

II.3.1 LA APUESTA POLÍTICA DEL IBEX35: PROYECTOS DE HEGEMONÍA Y DEFENSA DEL BLOQUE. PASADO Y PRESENTE

“Cuando veía entrar en el Ministerio y pasar al despacho del Ministro al representante de Rostchild o de otra opulenta casa española o extranjera, pensaba cuán útil sería ahorcar a todos aquellos señores que no iban allí sino a tramar algún enjuague”.
BENITO PÉREZ GALDÓS (1988)
Miau

En su novela *Miau*, Pérez Galdós presenta un relato trágico sobre la lógica interna en la administración pública en el siglo XIX. En ella narra las peripecias de un funcionario del Ministerio de Hacienda, el cual es despedido tras la Restauración borbónica y a falta de dos meses para su jubilación. La creencia en el mérito individual y sus atributos intelectuales para ocupar el puesto, no le permiten al protagonista (Ramón Villaamil), ver que el resto de compañeros que permanecen y ascienden son miembros de círculos políticos de confianza, o apadrinados en proyectos empresariales ambiciosos. En esta y otras obras, Pérez Galdós parte de la caracterización de los personajes para representar la existencia de dos Españas: la *avanzada*, liberal y formada, que no es consciente de su situación de abandono y marginalidad social, siendo víctima fácil de un *complot* urdido por la otra España, ligada al catolicismo, a ambiciones espurias, y a un poder caciquil. Galdós despliega de forma muy gráfica y con grandes dosis de humor negro, la sospecha que rodeaba los ambientes liberales de la época. Es decir, que más allá del mérito individual, era la confianza, el apadrinamiento o relaciones con determinadas personas lo que explicaba la permanencia o no en posiciones de poder.

La sospecha de que existe un proceso más amplio que afecta y determina las posiciones en el poder político y económico, narrada por Pérez Galdós, fue posteriormente recogida en el ambiente regeneracionista de fin de siglo y la teoría de la dominación oligárquica y caciquil del Estado y el poder político. A su vez, esta sospecha es parte del *leit motiv* de este trabajo: que las personas que tuvieron puestos de responsabilidad en alguna rama o poder del Estado -pasando posteriormente a un puesto en el consejo de administración de una gran empresa- cumplen un papel fundamental dentro de las empresas, de manera que este no se reduce a un mero papel individual o circunstancial.

En el primer capítulo de este apartado, hemos subordinado la posible trama a la unión social de los integrantes del consejo, es decir, a la “naturalidad” de que entren en

contacto entre ellos, pues comparten similares posiciones y círculos sociales, por la propia naturaleza reducida del poder, y porque, finalmente forman un bloque común.

En el segundo capítulo se ha trasladado la posible trama individual a un plano colectivo, a la existencia de un bloque conjunto que los sostiene materialmente, y en el cual cómo existen divisorias que nos ayudan a entender posibles enfrentamientos en el bloque así como posibles alianzas.

Con una trama social y materialmente definida, queda abordar si pueden existir determinantes *institucionales o estructurales* que expliquen su *unidad política*. Es decir, la sospecha se mueve ahora hacia un intento de entender el sentido *amplio* del hecho de establecer lazos personales con determinadas instancias políticas o sociales a través del consejo de administración. Es decir, abordar la consideración de su dimensión como *estrategia de clase*.

A partir de esta línea de interpretación se expone en este apartado el doble sentido de estos lazos: como núcleo de defensa corporativa (círculo político) y como proyecto de clase. Es, decir, las posiciones individuales que ocupan estos consejeros pueden entenderse en su doble sentido, como *círculos políticos o como poderes del Estado*. El primero equivale a un conjunto de afiliaciones que tiene cada consejero a distintas ramas del Estado (ministerios, cuerpos burocráticos) que le permiten tener canales directos con terceras personas -sin necesariamente conocerlos-, lo cual sirve como medio de defensa de un conjunto de empresas del bloque. Y segundo, como representante de un poder del Estado, y, por tanto, parte de una estrategia de hegemonía de clase, de una fracción de las clases económicamente dominantes que busca, a partir de la cooptación de sus integrantes, priorizar una *forma de Estado*.

Desde esta perspectiva, con la cooptación de consejeros procedentes del Estado, las diferentes empresas y conjuntos de empresas del Ibex35 estarían realizando una *apuesta política*, es decir, están optando por un modelo de estrategia de defensa del bloque, además de apostar por una *forma de Estado*.

Finalmente se realizará un análisis somero del periodo pre democrático en España, y las diferentes *apuestas* por uno de los poderes del Estado (el ejército, la alta administración, el ejecutivo, el legislativo,), como diferentes *proyectos de hegemonía*. Esta periodización de la historia de España, en la cual, en cada periodo se priorizaba una

forma de Estado determinada, permite señalar la dialéctica entre dos modelos: un proyecto centrado en los cuadros burocráticos y/o un proyecto centrado en el ejecutivo.

II.3.1.a. El doble sentido de las “puertas giratorias” en el bloque de poder económico: forma de Estado y círculos políticos

La circulación de miembros del Estado y empresa -en una dirección u otra- ha sido tradicionalmente y comúnmente catalogado como *puertas giratorias* (*revolving doors*). Dicho fenómeno ha sido puesto de manifiesto por múltiples autores a lo largo del siglo XX. Desde la temprana obra de Jeidels (1905)¹⁰⁷ en la cual describía cómo “los puestos en los consejos de administración –son confiados voluntariamente a personalidades de renombre, así como a antiguos funcionarios del Estado, los cuales pueden facilitar en grado considerable las relaciones con las autoridades” (expuesto por Lenin, 1973: 177 [1916]). Este fenómeno lo recoge Lenin en su obra sobre el *imperialismo*, interpretándolo como un efecto de la nueva época dominada por la oligarquía financiera. En los años cincuenta, Wright Mills (1965) volvería a retomar el problema de la interconexión entre Estado y empresas a partir de sus miembros para destacar cómo estos formaban una élite de poder. Y lo más importante para el debate posterior, para explicar estas interconexiones eleva a un nivel equivalente a los grandes capitalistas o *corporate rich* y los funcionarios del Estado, como miembros equivalentes en su actuar y actitudes y, por tanto, intercambiables.

El identificar este fenómeno como la consecuencia de una pertenencia, en pie de igualdad, a una élite (por una semejanza en atributos como la educación, las conexiones, etc.), desata en el marxismo una reflexión sobre los burócratas del Estado y su posible papel como parte de la clase dominante (Sweezy, 1969; Poulantzas, 1976; Miliband, 1976).

Si bien no es posible resolver un debate tan amplio y profundo, sí puede señalarse cómo, tanto en el caso de Wright Mills como en el de Poulantzas, se señala un camino común que interesa resaltar: el carácter *supraindividual* de las relaciones entre distintos grupos dominantes.

La interrelación supraindividual se produce, en un nivel, entre determinados medios institucionales que vinculan a un conjunto de personas (ministerio y una empresa

¹⁰⁷ Otto Jeidels (1905). *Relation of the German Big Banks to Industry with Special Reference to the Iron Industry*, Leipzig, (Volume 24, No. 2, *Schmoller's Forschungen*).

determinada), lo cual ubica al consejero-miembro del Estado en un entramado de redes de poder (que no de clase). En segundo lugar, representa un *lugar* particular en relación al capital (capital financiero, capital comercial o industrial). Finalmente, permite la relación entre determinadas *instancias* que tienen efectos específicos en las relaciones de clase, como son el Estado (poderes del Estado) y las empresas (consejo de administración). Esto nos da pie a explicar la doble *condición social* de un consejero que ha tenido un pasado en la Administración del Estado, como perteneciente a *círculos políticos* que representan tácticas de presión política y como posición de *mediación en la construcción de un proyecto de clase (proyecto de hegemonía) de una determinada fracción*.

El primer sentido alude a la dimensión fenomenológica del individuo y las relaciones en las que se inserta a lo largo de la vida, que constituyen un abanico de circunstancias vitales que conectan multitud de instituciones a partir del paso de una persona por ellas. Es lo que Simmel definía como la naturaleza multidimensional del individuo en tanto producto de una multiplicidad de círculos (Simmel, 1905: 11), los cuales pueden constituirse en redes de poder (Mann, 1986), pero sin tener los elementos *materiales-relacionales* para constituirse en clase dominante. En este caso, estos miembros no se presentan de manera aislada a la empresa, sino que son parte de un *círculo social concreto* (Kadushin 1968). Así, los consejeros que comparten un mismo área de la administración forman parte de un *círculo político* formando una “cadena o red que de interacciones indirectas de forma que la mayoría de miembros del círculo están unidos al resto de miembros al menos a través de una tercera persona” (Kadushin, 1968: 692). Por ello, la interacción, el conocimiento, o la existencia de una organización formal que los incluya no son requisitos para su común pertenencia a un círculo¹⁰⁸, sino la cadena construida a partir del área del Estado al que pertenecieron. La base del círculo es, por tanto, el ministerio o cuerpo administrativo, el cual dota de una identidad y criterio de pertenencia al grupo, pero que queda abierto a la unión con otros ministerios a partir de los puentes que construyen consejeros con nombramientos en distintos ministerios. Estas múltiples uniones entre cargos a partir de los consejeros muestran, a su vez, la lógica de comunicación que rige en las instituciones políticas, es decir, los canales de comunicación e intercambio de cargos que existe entre los distintos ministerios y cuerpos burocráticos. Los círculos políticos representan, por tanto, la lógica de

¹⁰⁸ Algunos pueden argumentar que el haber tenido un vínculo con el Estado no es ejemplo de conexión directa, en tanto pueden haber desempeñado el cargo en periodos y áreas diferentes.

construcción de grupo en el Estado, lo cual *no es equivalente a la unidad política*, es decir, la pertenencia a un área del Estado no garantiza la unidad de intereses. Esa unidad política se encuentra fuera, en las grandes empresas, en tanto dichos círculos carecen de una común tendencia ideológico-partidaria (proviene de distintos partidos e ideologías políticas). Su lógica de construcción de identidad reside en la *institución de la administración del Estado* de referencia (y no en el partido o ideología), haya pertenecido a unos determinados ministerios o a altos cuerpos de funcionarios del Estado. De este modo identificamos círculos políticos como “círculo de poder”, en tanto “unidad política amorfa, sin una cohesiva o coherencia ideológica” (Kadushin, 1968; 692).

En las empresas es donde los círculos políticos adquieren su sentido de unidad política y de clase¹⁰⁹. En primer lugar, esto significa que los consejeros y los círculos que representan, así como la posición que ocupan ambos en los consejos de administración de las empresas son una expresión de las diversas *tácticas y estrategias* de posicionamiento empresarial y acumulación del bloque en relación al Estado. Los círculos funcionan, de este modo, como instrumentos institucionales utilizados para mantener una posición relevante sobre el conjunto de empresas, es decir, como *estrategia y táctica competitiva*. A un nivel general, una mayor interrelación entre determinados círculos políticos y empresas permitiría formar un *núcleo de poder político-económico* (Zeitlin, 1978; Useem, 1984), que permitiría una cierta defensa de los intereses del bloque de poder económico del Ibex, más allá de los intereses particulares de cada una de las empresas.

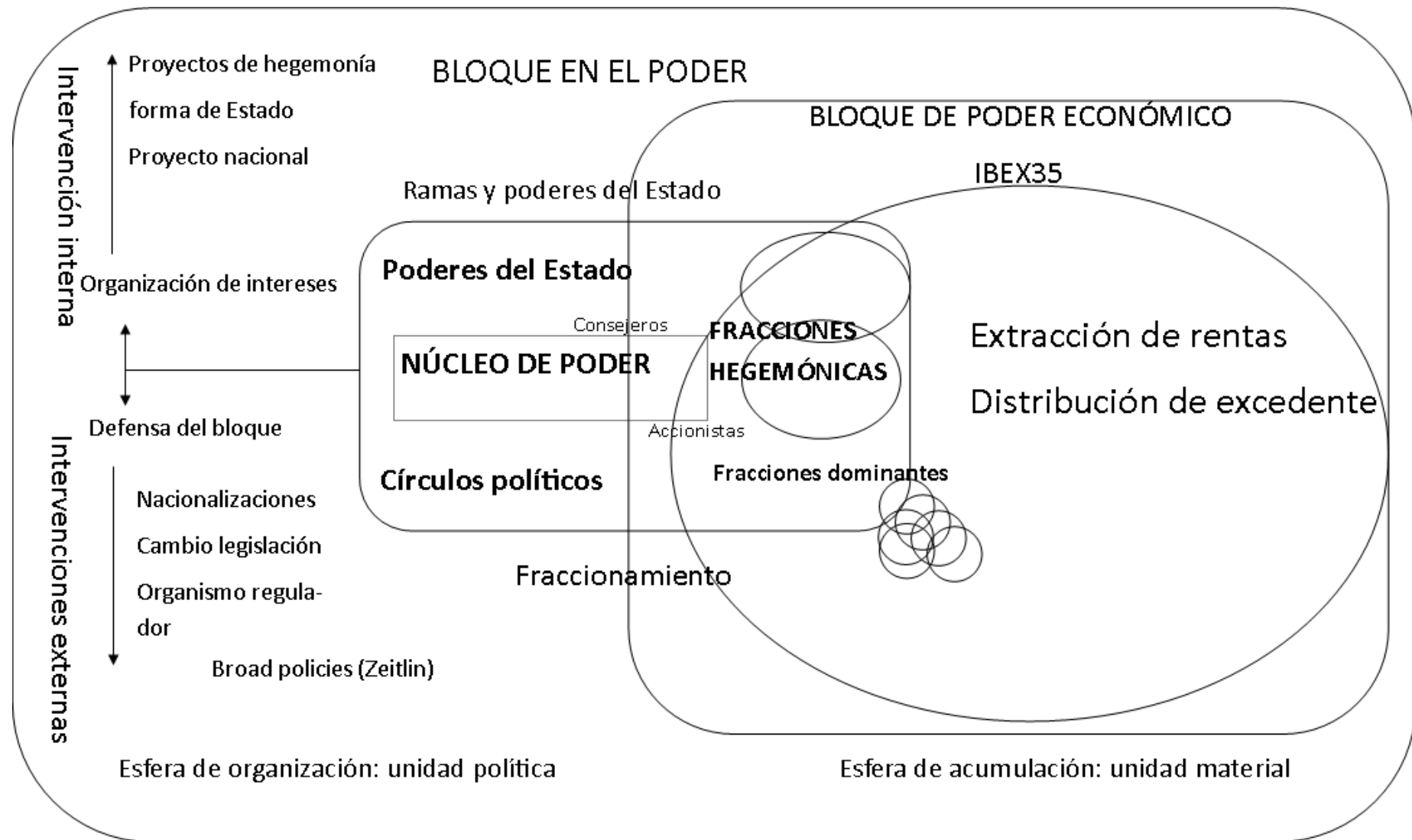
En segundo lugar, las posiciones de estos miembros de la administración del Estado pueden representar *proyectos de hegemonía de clase diferenciados*. Esto se produce por la traducción de consejeros en los puestos que han ocupado, pasando a representar determinadas *instancias y poderes* del Estado, las cuales históricamente han tenido un efecto particular en la formación de diferentes fracciones de la clase capitalista (Marx, 2015; Poulantzas, 1976; Jessop, 1990, 2007).

Para entender la traducción de una posición en el Estado en poderes y círculos, hay que partir de una concepción sistémica del Estado (Miliband, 1976), el cual quedaría

¹⁰⁹Estos círculos no tienen, por tanto, una unidad coherente de clase, en tanto suponen intereses ideológicos diferentes y bases materiales diversas, aunque con un cierto denominador de *origen de clase* común a partir de criterios como nivel de estudios, estatus socioeconómico, o instituciones de enseñanza.

formado por un sistema complejo de niveles de poder con lógicas diferentes: Gobierno (local, autonómico, nacional), legislativo (ídem), alta administración (nacional), altos cuerpos la administración (nacional). Cada uno de esos niveles ejerce un efecto diferenciador de las fracciones en pugna, a la vez que les dota de una unidad interna como *proyecto* de hegemonía política. Por ejemplo, no podríamos identificar claramente el carácter de clase de los miembros del consejo de administración de Telefónica sin antes identificar el efecto que ejerce la Alta Administración del Estado en su emergencia como clase diferenciada. Desde sus inicios en los años 90 y también en su desarrollo como empresa privada, Telefónica se apoya en cargos como directores generales, secretarios generales, o subsecretarios para configurar su consejo de administración. Ello le diferencia de otras empresas públicas como Repsol o Endesa, próximos al nivel de poder ejecutivo, es decir, por los diferentes *proyectos de hegemonía política*. Por otro lado, en su dimensión material, como se ha explicado previamente (Parte II cap.2) la condición *segmentada* de la clase capitalista y las grandes empresas tiene su origen en la propia naturaleza fraccionaria del capital (Bottomore; Murray, 2001;) y las diferentes estrategias de acumulación que derivan en diferentes *estrategias de dominación económica*.

Figura 2: Elementos que conforman el Ibex35 como bloque en el poder y bloque de poder económico



II.3.1.b. Círculos políticos y tácticas de posicionamiento de núcleos de poder empresarial: la articulación informal en el Ibex35

Los círculos sociales tienen una enorme importancia en las empresas a la hora de ejecutar movimientos estratégicos, como estrategias de posicionamiento. Estos círculos -que tienen como punto de corte al individuo- han sido tradicionalmente asociados al concepto de *capital social* (Putnam, 1995). Putnam definía este concepto como “elementos de las organizaciones sociales como redes, normas, y confianza social que facilitan la coordinación y cooperación para un beneficio mutuo” (1995:2).

En este caso, nos referimos a los *círculos políticos* como aquellas mediaciones institucionales del Estado (ministerios, cuerpos burocráticos, legislativo) con una lógica particular que permiten vincular a personas (poniendo en conexión a pares de personas a partir de una tercera). La red de relaciones que resulta de la conjunción de círculos -por la multiplicidad y diversidad de consejeros - sería útil para una empresa en tanto le permite *economizar* los canales de comunicación para acceder a dicha institución. Por ejemplo, a partir de un miembro del consejo, exdirector general de presupuestos en el Ministerio de Hacienda, se puede acceder directamente a un número amplio de miembros del departamento de presupuestos: no sólo acceder al nuevo director general, sino a aquellos subordinados o superiores que permanecen aún en el puesto.

Esto permite que el consejero X sea concebido como el número de canales que se evita o supera para acceder a aquellos lugares institucionales que la empresa considera como prioritarios. Es decir, no se concibe en su sentido positivo (amplitud de contactos) sino en el sentido de reducción de los canales de comunicación para el máximo de instituciones prioritarias posibles. Con ello llegamos a una de las funciones *representativas* del Consejo de administración de las empresas (capítulo II.3.2), la de *maximizar los canales de comunicación por cada unidad del consejo*.

Es decir, cada consejero X_i es equivalente a un conjunto de contactos C_i conseguidos a partir de una serie de pertenencias (afiliaciones) instituciones I_i , las cuales forman parte de una táctica o estrategia de vinculación determinada. Este es, por tanto, un esquema que se asemeja a la concepción de Mills sobre la razón de la existencia en posiciones de poder de determinadas personas del mundo de la política, de los negocios, o del ejército. Esto es, asumiría que estas personas representan *instituciones* y no relaciones personales, las cuales quedaban representadas indirectamente a través de las primeras.

En un sentido diferente, estos círculos, a partir de las mediaciones institucionales que los generan, actúan como *núcleos de poder*. Es decir, en el caso del Ibex35, la conexión frecuente entre determinadas empresas y áreas del Estado dan cuenta de núcleos asentados de poder que permiten articular y reproducir estrategias conjuntas.

Un fenómeno similar al que Useem (1984) denotaba como *círculo interior* (inner circle), el cual definía como “conexiones intercorporativas y capacidades organizativas para trascender los intereses parroquiales de las empresas individuales y los sectores” (1984: 60). No obstante, Useem lo reduce a aquellos miembros mejor conectados dentro de la red corporativa (dos o más conexiones con consejos de administración) que representan y articulan los intereses de una comunidad corporativa, algo que como el autor dice, no significa que el conjunto del *inner circle* tenga una capacidad política. Este conjunto tendría los *medios* y los *incentivos* para crear y expresar una política concreta, pero carecerían de una unidad política, algo que sí tendrían “un conjunto de redes horizontalmente organizadas y una organización verticalmente estructurada” (1984: 61). Este criterio, sí podría darse en el caso de los círculos políticos o conjuntos de vínculos entre consejeros que quedan vinculados organizacionalmente a las empresas a las que pertenecen, pero cuyos vínculos con el Estado permiten organizarse junto con otros miembros de otras empresas para un fin común.

Es decir, en este caso, la existencia de múltiples consejeros con vínculos con el Estado denotaría una *capacidad estratégica y táctica* de un determinado conjunto de empresas que trascienden a empresas individuales. Su esencia es la defensa de unos intereses políticos del grupo al que pertenecen (conjunto de empresas vinculadas), a partir de los múltiples vínculos que facilitan la comunicación de la empresa con el Estado: ya sea horizontalmente (con aquellos *pares* pertenecientes al mismo ministerio o ministerios a los que pertenece) y verticalmente, en su condición de altos funcionarios, por la autoridad que le confiere para con los subalternos¹¹⁰ haber ocupado un puesto de responsabilidad en una organización jerárquicamente estructurada como es el Estado.

Sin embargo, no todas las empresas conectadas con estos círculos políticos tienen el mismo nivel de influencia. En este sentido, según el número de círculos diferentes que integran y lo centrales que estos círculos puedan ser, las empresas pueden ser categorizadas por niveles de influencia, así como agrupadas según la similitud en

¹¹⁰ Una vez que el alto funcionario deja dicho puesto de responsabilidad en el Estado, los subalternos con los que coincidió en el ministerio permanecen en el cargo por su condición de funcionarios

número y características de los círculos que integran, formando de este modo *núcleos de poder político*.

A estos núcleos se les asume *capacidades estratégicas diferenciadas*. Por ejemplo, aquel que tiene mayor variedad y número de conexiones con el Estado puede ayudar a articular políticas que necesiten de la coordinación de varios ministerios. Por ejemplo, es el caso de las empresas inicialmente procedentes del sector de la construcción, pero finalmente con intereses en grandes obras civiles, como el AVE, que involucran al Ministerio de Fomento, así como en servicios integrales como la limpieza de ciudades o el cuidado y mantenimiento de carreteras o parques, o en la generación de Energía que involucran al Ministerio de Energía. Es el caso de OHL, FCC o ACS (a través de Dragados), empresas adjudicatarias de obras del AVE durante largos periodos (Velo Rodríguez, 2012), y vinculadas al Ministerio de Fomento a través de consorcios como el AVE a La Meca¹¹¹.

En otros casos, como es el de la banca, no es necesario articular estrategias, podríamos decir, *de ramo*, para focalizarse en ministerios concretos como el Ministerio de Economía o el Banco de España, formando parte de un núcleo más reducido, pero no por ello menos influyente en el ámbito político. El caso de empresas con menor número o inexistencia de conexiones, esto es, la condición periférica de determinadas empresas frente de los núcleos centrales puede constituir, a su vez, un ejemplo de táctica o estrategia marginal respecto al Estado, y muestran que determinadas empresas optan por prescindir de vínculos directos que favorezcan la comunicación con el Estado. Esto sucede, por ejemplo, en el caso de la empresa Viscofán de productos alimentarios, o de Bankinter, como se expone más adelante (Parte IV cap.4).

La capacidad relacional de las empresas, a partir de alianzas de su consejo de administración con instituciones políticas o sociales, tiene que ver con *prevenciones o intervenciones* de las empresas en relación con múltiples mecanismos de regulación del Estado que condicionan a corto plazo sectores económicos. Entre dichos mecanismos se incluyen:

¹¹¹ Formado por el consorcio hispano-saudí Al Shoula Group, adjudicataria de la obra de construcción y explotación del tramo ferroviario de alta velocidad entre las ciudades de la Meca y Medina. En él participan las empresas Al Shoula, Al Rosan, Renfe, ADIF, Consultrans, Ineco, Indra, Imathia, Copasa, Talgo, Cobra, Inabensa, Invensys Rail Dimetronic y OHL Internacional. Véase *Consagración internacional de la alta velocidad española*. Ministerio de Fomento. [Consulta 15-07-2015]. Disponible en: <http://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/a2864e5e-6727-4709-a4ea-1445a5d6c197/106980/11102602.pdf>

- La modificación de tarifas o los criterios para fijarlas (por ejemplo, en el sector eléctrico, el telefónico, etc...)
- La concesión y licitación de servicios (canales televisión, obras públicas, etc...)
- La vigilancia de organismos reguladores: organismos que antes controlaban pasan a perder competencias, por ejemplo, en favor del Banco Central Europeo. En caso de cambio, se pierde la posibilidad de seguir determinados procesos que pueden estar afectando a la entidad.
- La compensación del Estado ante incumplimiento del contrato: la rescisión unilateral del contrato, o el cumplimiento de las condiciones puede acarrear al Estado el pago de una indemnización. La existencia de un núcleo de presión y unos lazos directos favorece el cumplimiento de determinadas condiciones.
- La fiscalización: el pago de tributos es un aspecto que puede variar según la vigilancia de los inspectores del Ministerio de Hacienda. Por ejemplo, Hacienda abrió una inspección que abarcaba desde el ejercicio 2006 al 2012, determinando una desviación en la cuantía de los pagos por Impuesto de Sociedades e Impuesto sobre el Valor Añadido¹¹².
- La nacionalización de sectores: las empresas se resguardan de posibles intervenciones a partir de una relación con determinadas áreas del Estado. Esta tesis la expone Zeitlin para explicar los resultados diferentes ante la nacionalización de la extracción de cobre por Chile, lo cual supuso una indemnización cuantiosa en el caso de la empresa Kennecot Copper a diferencia de la Anaconda Company, la cual no recibió compensación alguna (Zeitlin, 1989: 23). Mientras que la primera tenía relaciones con inversores de diferentes continentes, relaciones con gobiernos, diversificando el riesgo y la influencia, la segunda carecía de estas vinculaciones. Ello puede aplicarse al caso Ruiz Mateos y RUMASA, que en muchos casos ha sido interpretado como un *gesto* ante la poca sintonía existente entre gobierno y el que fuera el mayor conglomerado familiar de España en los años 80.

Más allá, la existencia de entidades conectadas a partir de un mayor número de círculos similares permite analizar *núcleos cohesionados* de empresas del Ibex35. Es decir, los contactos similares con el Estado funcionan como redes de comunicación

¹¹² Véase, El Confidencial (12-04-2015) http://www.elconfidencial.com/empresas/2015-04-12/hacienda-tiene-en-cuarentena-los-impuestos-del-90-de-las-empresas-del-ibex_757501/

intercorporativas que favorecen en determinados periodos una mayor cohesión entre los consejos de administración.

II.3.1.c. La apuesta por una forma de Estado y la estrategia de clase: selectividad estratégica y proyecto de hegemonía a largo plazo

En este nivel, la inclusión en el consejo de administración de una empresa de un consejero antiguo miembro de la administración del Estado significa la asunción de un determinado proyecto de hegemonía política para con el Estado (ver Capítulo 2). Es decir, con la cooptación de dichos consejeros las empresas entran en una pugna por condicionar la forma del Estado a partir, primero, de la apropiación de uno de sus poderes (ejecutivo, legislativo, o administrativo- burocrático), y segundo, inclinando la balanza hacia un determinado poder del Estado, como estrategia de una determinada fracción dentro del Estado, como parte de *un proyecto de hegemonía a largo plazo*¹¹³.

Para explicar la *capacidad estratégica* del Estado en relación a las clases dominantes, Bob Jessop (1990, 2007) diferencia cuatro enfoques diferentes (1990: 145): además del enfoque estructuralista e instrumentalista, identifica el enfoque de la *determinación formal*, y la *aproximación estratégico-relacional*.

La visión sobre la *determinación formal del Estado* lo concibe deformado estructuralmente para “asegurar que los intereses del capital son favorecidos en el diseño de políticas y su implementación” (Jessop, 1990: 147). Ello se debe a la *selectividad estructural* del Estado, o su particular *forma* (constitucional, administrativa) que lo posiciona en un campo no neutral. Según Jessop, en la actualidad, su forma dependería de un cuerpo de la alta administración inaccesible para población general, y lo que es más relevante, la separación institucional entre economía y Estado, o entre el sector productivo y el Estado, relegando así su actividad a mero “Estado-recaudador”. Como consecuencia de este relegamiento, el estado *formalmente* dependiente del sector privado y los ingresos que este pudiera generar, y, por tanto,

¹¹³ El aspecto temporal diferencia la capacidad de los círculos y sus beneficios para sectores empresariales de los efectos a largo plazo de alianzas de clase con los poderes del Estado. Los círculos permiten facilitar la comunicación y *por ende* provocar una modificación beneficiosa de la regulación de determinados sectores económicos. Mientras el segundo se refiere a alianzas de clase que permiten condicionar el *modelo de acumulación vigente* mediante la alianza de un sector del Estado y una fracción del capital. Por ejemplo, la alianza entre el poder gubernamental y el sector del capitalismo inmobiliario pretendía ejercer el liderazgo como fracción capitalista manteniendo un modelo de acumulación concreto (modelo de crecimiento basado en la industria inmobiliaria y la obra pública). En otro punto, la alianza entre empresas estatales monopólicas (de la energía y telecomunicaciones) y la alta burocracia ambicionaba imponerse a finales de la década de los 90, a raíz de las privatizaciones y el boom de la puntocom.

condicionado en su capacidad de acción. Esta, por tanto, dependería de los “vínculos estratégicos entre los cuadros directivos del Estado y otras fuerzas políticas, y de la compleja red de interdependencias y redes sociales vinculando el sistema de Estado con su ecosistema más inmediato” (1990: 367).

La aproximación *relacional-estratégica* parte de la definición *poulantziana* del Estado en tanto relación social. Con este paraguas, este enfoque define el Estado como una “condensación formalmente-determinada de un balance de fuerzas políticas” (Jessop, 1990: 149), lo cual implica asumir determinados aspectos de una *selectividad estructural*: que esta existe, pero no está *predefinida* en su resultado, es decir, se asume una desviación, pero esta depende de las “tensiones estructurales y conflictos políticos internos”; y que la forma del Estado influye en el “cálculo de los intereses políticos y estrategias, y estas en la composición de la dinámica de fuerzas política” (1990: 149).

Por tanto, el Estado es expresión de una tensión que va más allá de del sistema político-estatal, pero que se apoya en él para definir un resultado, lo cual supone, según Jessop, asumir una definición no unitaria del mismo. Esta definición no unitaria, y en consecuencia relacional, se daría dos sentidos, hacia afuera y hacia adentro. En el primer caso, asume que su unidad (en tanto modo de cálculo y procedimientos operativos) debe ser entendida según unos límites que se definen por una “serie de proyectos y prácticas que unen el Estado como entramado institucional y facilita su coherencia con la sociedad, donde esperamos encontrar diversos Estados rivales emergentes correspondientes a proyectos de estado competidores de Estado sin una coherencia global con las operaciones del sistema de Estado” (Ibídem: 366). Por otro lado en tanto necesita de recursos producidos en el exterior, sus *poderes y capacidades estructurales* no recaen en sus propios recursos, sino en una serie de lazos estructurales que define como “vínculos estratégicos entre los gerentes del Estado y otras fuerzas políticas, y en la compleja red de interdependencias y redes sociales conectando el sistema de Estado con su ecosistema más amplio” (Ibídem: 367). La aproximación relación-estratégica implica por tanto examinar el Estado según su contexto social, por el acoplamiento estratégico y la coevolución del mismo junto con un amplio conjunto de instituciones y prácticas sociales.

Esta *dependencia externa* y la necesidad de alianzas fuera del Estado se manifiesta a partir de los proyectos de hegemonía política que promocionan distintos conjuntos de empresas del Ibex35 que rivalizan entre sí. Como se ha explicado en el Capítulo 2, estos

proyectos tienen relación con una pretendida o demandada forma del Estado y la importancia y promoción de determinados poderes del Estado frente a otros en la lucha entre grupos económicos o fracciones económicas.

Estos poderes, se entiende, no son meros instrumentos ahistóricos sino formas que adquieren dentro de un conjunto de conflictos históricos. Por ello, siguiendo la trayectoria particular del Estado español, en esta investigación se consideran los siguientes poderes tradicionalmente vinculados a proyectos de hegemonía:

1. Poder gubernamental
2. Poder legislativo
3. Poder administrativo
4. Cuerpos burocráticos
5. Gobiernos extranjeros

Cada uno de ellos se entiende, como hemos mencionado anteriormente, que tiene un efecto específico para con una fracción de la clase capitalista; es decir, por un lado le dota de una unidad, y, por otro, configura su sentido político en la medida que se convierte en un proyecto para con una parte del Estado, como parte de un proyecto amplio de hegemonía.

Para ilustrar este caso, es útil ver la evolución del régimen franquista (como bloque económico y bloque en el poder) y sus dos proyectos de *forma específica* de Estado: inicialmente, desde 1939 un Estado militarizado y desde 1957 hasta finales del régimen, un Estado burocratizado, bajo el liderazgo de la alta burocracia, que dará lugar a una forma particular al capitalismo ibérico: la del *neocapitalismo franquista* (Ortí, 1989). En ella predominará una idea *burocratizada* de la gestión pública, desarrollada bajo la representación más bien simbólica del gobierno de turno. El proyecto nacional, construido a finales de los años 50, tras la aceptación de España en las instituciones internacionales, y la incursión de cuadros técnicos en el gobierno (Boniche, 2014), permitió un cambio en la forma del Estado, ahora gestionado por los altos burócratas del Estado, los cuales tenían los conocimientos técnicos suficientes y un tiempo para su aplicación mayor que los miembros del gobierno, sujetos éstos a movimientos y pugnas entre fuerzas políticas internas.

II.3.1.d. La transición española y la formación del bloque ¿continuismo o ruptura en la apuesta por una *forma* de Estado?

Al explorar el bloque de poder económico y más allá, datar su formación en 1991, puede surgir la duda de sus reminiscencias pasadas. Más si tenemos en cuenta el aparato conceptual aquí expuesto, el cual permite analizar la evolución de un bloque en el poder teniendo en cuenta los diferentes proyectos de hegemonía existentes con respecto a una *forma de Estado*. Es más, siguiendo la periodización del bloque, en los datos aportados en la parte metodológica del presente trabajo (Parte IV. Capítulo 1) se puede observar el peso de los círculos franquistas en la construcción del bloque de poder en 1991, así como la élite de la transición y los nuevos cuadros políticos y de alta administración del PSOE. La prolongación generacional de los consejeros miembros de las empresas del Ibex35 en los años 90, que abarcan desde los años 60 hasta principalmente los primeros años de los años 80, obliga a reflexionar acerca de la propia naturaleza del bloque de poder y su relación con un proceso fundamental en la historia de España, la transición entre el régimen franquista y la democracia, preguntándonos si existe una ruptura o una continuidad en la construcción de un proyecto de hegemonía.

Para la mayoría de autores, esta transición se inicia tras la muerte del general Franco el 20 de noviembre de 1975 y el nombramiento de Juan Carlos de Borbón como Jefe de Estado, y tiene su fin entre 1978 y 1982, momento en que, se aprueba la constitución y se produce la alternancia en el gobierno con la llegada del PSOE al mismo. La transición a la democracia se produciría, en el primer caso, por la aprobación de un régimen de libertades que permitirían el ejercicio democrático del voto bajo un sistema de partidos abierto y la aprobación de los derechos de reunión, manifestación, y expresión. En la segunda fecha el proceso democrático tendría su plena consolidación por el cambio en el gobierno, desde un partido vinculado al régimen (el cual pilotó la transición) a un partido que surge de la oposición antifranquista, y más allá, que se sitúa en el espectro ideológico de izquierdas, antes perseguido y censurado.

Estos dos niveles de democratización (derechos individuales y alternancia política) funcionan en la práctica, como contrapesos que permiten resituar al Estado, tras la transición, dentro de un proyecto democrático. Es decir, actúan como garantía de *democratización* del proyecto de Estado franquista, que se produce por absorción democrática, desde una posición de debilidad respecto a la democracia, la cual absorbe el proyecto franquista en su totalidad. Esta teoría del desequilibrio tiene múltiples acepciones. La primera, que podemos denominar de carácter elitista establece que el

régimen estaba, por la propia muerte del caudillo y el asesinato del almirante Carrero Blanco (posible sucesor y máximo colaborador del general Franco), en una posición de debilidad, descomposición y enfrentamiento interno. Otra, que fijaba en el cambio social y de mentalidades el origen de una *cultura democrática* (Pérez Díaz, 1987) que era inevitable que se impusiera.

Otra interpretación atribuye al proceso de democratización una solución de equilibrio: un pacto de no agresión entre las élites de los principales partidos no rupturistas. Quizá, siguiendo a Vázquez Montalbán, porque ambos actores (PSOE y UCD) partían de una debilidad manifiesta –una *correlación de debilidades*– y por tanto, carecían de fuerzas para avanzar en solitario. Estos partidos serían aquí los actores beneficiados y, a su vez, aquellos que parten con una desventaja manifiesta. El primero (PSOE), por ser un actor minoritario en el bloque democrático, por detrás del PCE y otras organizaciones nacionalistas o sindicales. El segundo (UCD), por el lastre de ser *designados* y *autorizados* – tanto en el caso de Torcuato Fernández Miranda como de Adolfo Suárez por voluntad del sucesor de Franco, el Rey – como guionistas de la reforma política del régimen que conduciría a la apertura constitucional, y por tanto carentes de una *legitimidad de origen*¹¹⁴. La reforma democrática sería, así, un punto de conexión de *fuerzas inicialmente débiles*, que trataban de desplazar simbólicamente a otras fuerzas políticas al ámbito de *minorías*, tanto en el ámbito de la derecha (AP) como en la izquierda (PCE, PSUC). Como no se cansó de repetir Felipe González durante las elecciones de 1979, “El PSOE es igual a democracia”. Unido a su visión reformista, estos dos partidos quedaban en una misma vía de modernización por arriba: el primero, apuntalando la reforma política del régimen y el segundo conduciendo la inmersión de España en el entorno regional y global.

En definitiva, la *reforma política* del sistema de partidos y el nuevo marco constitucional fue fundamental para implantar unos procedimientos y mecanismos de elecciones libres y democráticas. No obstante, para poder evaluar la discontinuidad o continuidad de proyectos heredados, debemos complementar esta mirada con aquella que tenga en cuenta la *forma* de Estado franquista en esta transición. Dos datos son claves para evaluar este paso. Durante el gobierno socialista (1982-1996) se tratará de remodelar la administración central del Estado, creando la figura de secretario de Estado, o las direcciones generales para compensar el inmenso control que ejercían los

¹¹⁴ Su resignificación como fuerza política democrática se producirá después de la victoria en las elecciones generales de 1979, bajo el nuevo régimen constitucional aprobado en diciembre de 1978.

burócratas de élite sobre la administración central. A pesar de este cambio en aquel momento, sólo el 20% de los directores generales eran militantes socialistas, mientras que el 80% de los directores pertenecían a los cuerpos de élite de la administración del Estado (abogados del Estado, inspectores de hacienda, economistas del Estado). Es decir, la mayoría de los cuadros directivos tenían ya una carrera previa en el Estado (Mendieta, 1999).

Se podría decir que el poder que ejercen los burócratas de élite es necesario para mantener una administración eficiente y no sujeta a veleidades y cambios de gobierno, es decir, forma parte de un proceso de racionalización propio de los Estados modernos. No obstante, el hecho de que la burocracia se desarrolle en el interior del régimen franquista y continúe en la posterior etapa democrática facilita una interpretación más amplia, basada en cómo una parte del Estado (la alta administración del Estado) tiene y ha tenido una posición y un papel dentro del bloque de poder, es decir, habría que entenderla más allá del Estado y la mera coerción, como parte de un proyecto hegemonía nacional-popular.

Dos son los proyectos fundamentales que tienen lugar en la etapa franquista y pugnan por la hegemonía: el de Falange y el nacional catolicismo de Acción Española- Opus-Dei (Saz, 2007). Tras el golpe de Estado y la abierta guerra civil que desencadena, el franquismo inicia su recorrido principalmente bajo la autoridad del ejército¹¹⁵. En este contexto se decreta la unificación entre el partido Falange Española y Junta de Ofensiva Nacional Sindicalista. El jefe nacional de Falange, Manuel Hedilla Larrey (sucesor de Miguel Primo de Rivera) fue arrestado y condenado por traición, y sustituido por Raimundo Fernández-Cuesta, que llevó a cabo el proceso de unificación. El movimiento falangista, catalogado como institucionalista, tratará en sucesivos intentos de dotar de un *proyecto fascista* al Estado, configurando un Estado vinculado al Movimiento Nacional, partido único, que garantizaría la continuidad del régimen más allá de su figura. El atentado de Begoña de 1942 que enfrentó a falangistas y carlistas dejó en un lugar periférico a uno de los principales valedores, el ministro Serrano Suñer, debilitando al propio movimiento, el cual sufrirá su peor revés con la derrota de la

¹¹⁵ Ejército cuyos mandos principales forman parte en 1936 de la Junta de Defensa nacional, junta rectora de todos los poderes del Estado dentro del territorio controlado por el bando nacional y presidida por el general Miguel Cabanillas Ferrer. El 29 de noviembre de 1936 esta Junta será disuelta y Francisco Franco nombrado Jefe de gobierno del Estado, creando éste en octubre de ese mismo año la Junta Técnica del Estado encargada de la coordinación de las distintas áreas del Estado (organizada según comisiones). Finalmente, en 1938 esta Junta será reemplazada por el primer gobierno franquista, nombrando al hasta entonces presidente de la Junta Técnica, Francisco Gómez-Jordana, vicepresidente del gobierno.

Alemania Nazi. Privado del respaldo del fascismo europeo, en 1956 José Luis Arrese, Ministro secretario general del Movimiento tendrá una oportunidad finalmente frustrada de institucionalizar el régimen con la redacción de las nuevas Leyes Fundamentales del Reino a pedido del propio general Franco. La sucesión de derrotas dejará debilitado al principal articulador ideológico del nacional-catolicismo, que con la entrada de los tecnócratas del Opus-dei en 1956 pasará a un segundo plano. En 1956 desembarcan en el gobierno los que serán los principales valedores del Plan de Estabilización (Boniche, 2014): Ullastres en el ministerio de comercio y Navarro Rubio en Hacienda. Con ellos se ampliará y profundizará el proceso de apertura económica que venía dándose desde mediados de los años 50 tras los pactos de Madrid entre EEUU y España. Se impone bajo su liderazgo el concepto de *Estado eficiente*, basado en una burocracia competente que gestiona el bienestar económico. La idea que subyace al proyecto del Opus-dei es la continuidad del régimen bajo la promesa del crecimiento económico y la ampliación del consumo. Los años 60 serán los grandes años de este proyecto, en los cuales el “milagro español” basado en la expansión de la industria y el turismo pareció lograr el objetivo de un Estado sin política, y un bienestar económico sin “meterse en política”.

Los últimos años del régimen, serán no obstante el declive de ambos proyectos. El proyecto nacional-falangista (abanderado Solís y Castiella, e indirectamente por Fraga) sufrirá sucesivas derrotas en su ambición por integrar a la sociedad civil bajo el partido único. La ley de asociaciones políticas se convirtió en un paraguas para la creación de múltiples asociaciones antifranquistas, y la ley de prensa de 1966 potenció la publicación –aunque con censura previa- de múltiples noticias que perjudicaban al gobierno, como es el caso Matesa¹¹⁶.

Por otro, el proceso que inicia entonces el régimen (bajo el mando de Fraga) de integración de movimientos sindicales pujantes como las Comisiones Obreras, o sectores de la CNT no tuvo éxito, perdiéndose, así, poco a poco, la capacidad de articulación de los trabajadores (Saz, 2007). En el ámbito de la Universidad, el SEU sufrió un destino parecido, siendo incapaz de controlar las huelgas y movilizaciones estudiantiles, pasando a un segundo plano. El caso Matesa en 1969 terminó por dinamitar el peso que ejercía el proyecto nacional-falangista en el régimen. José Solís y

¹¹⁶ El tribunal de delitos monetarios intervino a la empresa Matesa por haberse beneficiado de créditos a la exportación por valor de 10.000 millones de pesetas concedidos por Banco de Crédito Industrial fraudulentamente, debido a que los telares que supuestamente exportaban no salieron de España.

Manuel Fraga fueron apartados del gobierno, mientras que los hombres del Opus Dei de López Rodó acabaron monopolizando el gobierno.

El ascenso de Carrero Blanco a la presidencia del gobierno cerraba el círculo de dominación tecnócrata, que devino en el control cuasi omnímodo del proceso de transición, con Adolfo Suárez a la cabeza. Se consolidaba de este modo la opción tecnocrática como principal valedora del régimen. La opción gubernamental de Fraga y Solís (Saz, 2007) -cuyo proyecto político pretendía abrir las instituciones a la sociedad civil bajo el romántico presupuesto de la liturgia nacional-falangista- queda transformado en la etapa democrática, bajo el signo de Alianza Popular, siendo a su vez renovado ideológicamente, con la conversión en lo que será finalmente el Partido Popular (Díaz-Ambrona, 2015).

Ambos proyectos franquistas, coincidentes en el tiempo, tenían en una instancia del Estado su principal motor, en un caso la alta burocracia de la administración, gestora del crecimiento económico, en otro el gobierno, el cual articularía el Movimiento Nacional. Ello no significa que hubiera una delimitación férrea, pues coincidieron en diversos gobiernos. Asimismo, su esencia anti europeísta y antiliberal, con una fijación en la decadencia de España y la necesidad de una redención nacional era común. Las respuestas eran divergentes, ya fuera por la generación de una cultura popular, con gran participación de las masas, en el caso de Falange, o en la conducción elitista del régimen por parte de cuadros burocráticos en el caso de Acción Española-Opus Dei; no obstante, su fin común pasaba por darle un sustento ideológico y material (cuadros políticos y administrativos) al régimen, y permitir su reproducción más allá de la figura de Franco.

Con la llegada de la democracia, el grupo que pilotó la transición junto a Adolfo Suárez consigue monopolizar el poder hasta 1982, momento en que el PSOE llega al poder. Si bien entonces se realizan ciertos cambios para reconfigurar la administración central del Estado (introducción de la figura de Director General y Secretario de Estado), esta se mantiene en su esencia. En 1976 los cuadros administrativos que conformaban las instituciones centrales del régimen franquista como el Movimiento Nacional, los sindicatos verticales o la prensa oficial lo conformaban 32.000 empleados (Mendieta, 1999). Durante el gobierno de UCD estos fueron reabsorbidos por la administración del Estado.

La *burocracia de élite* (Mendieta, 1999), central para la articulación del proyecto tecnócrata del Opus Dei fue mantenida en su totalidad, conservando sus privilegios, así

como sus cuotas de poder dentro de la administración. La ley 30/84 fue el primer intento de dotar de sentido a estos Altos Cuerpos del Estado, unificando cuerpos similares, y reservándose el gobierno el derecho de extinción de determinados cuerpos. No hay que desdeñar, además, que gran parte de lo que será el sector *reformista* o *renovador* del PSOE, liderado por Carlos Solchaga como Ministro de Economía, nace de las mismas entrañas de la administración, muchos de ellos, el propio Carlos Solchaga, Luis Ángel Rojo, Miguel Boyer, o Mariano Rubio –principales referentes del círculo del Ministerio de Economía y el Banco de España- procedentes del Servicio de Estudios del Banco de España en los años 60 y 70 (Solchaga, 1997; Ortega Díaz-Ambrona, 2015).

Con la llegada del Partido Popular al poder en 1996, se aprueba la Ley 6/1997 por la cual los órganos directivos de la administración (subsecretarios, directores generales, secretarios generales técnicos, y subdirectores generales) tienen que formar parte del grupo A, posibilitando así una mayor relevancia de los cuadros burócratas, afines al partido, pero no necesariamente militantes. Más allá, durante este gobierno se cesará entre 1996 y 1997 a un total de 3000 personas de puestos directivos de la administración central. Hay que recordar que el presidente del Partido Popular es en este momento José María Aznar, el cual inicia su carrera profesional como Inspector de Hacienda.

Por otro lado, durante el gobierno de este partido se pondrá al frente de las grandes empresas españolas en proceso de privatización, como Telefónica o Repsol, a burócratas de élite como Pablo Isla Álvarez de Tejera o Ramón Blanco Balín. El primero, abogado del Estado, fue el máximo responsable de gestionar Telefónica durante su privatización como director general de Patrimonio del Estado (1996-2000), fue posteriormente consejero vicepresidente de Altadis y Red Eléctrica. El segundo, Inspector de Hacienda, coincidió con José María Aznar en los años 80¹¹⁷, siendo nombrado consejero de Repsol tras la llegada de Aznar al gobierno y después vicepresidente de la compañía. En el apartado de resultados (Parte IV Cap.3) veremos cómo, además, Ramón Blanco Belín servirá para articular el conjunto de Repsol con Catalana de Gas en el año 2000. En otros ámbitos, las cajas de ahorro, burócratas como Miguel Blesa, Inspector de Hacienda, será aupado como presidente de Caja Madrid también en 1996, tras la victoria de José María Aznar. No obstante, como caso

¹¹⁷ Trabaron amistad, llegando a redactar un texto conjuntamente para el Centro Superior de Estudios Financieros. Véase Balín, *el hombre que lo sabía todo*. El País. [En línea] [Consulta 10-09-2015]. Disponible en: http://politica.elpais.com/politica/2014/02/05/actualidad/1391628875_744813.html

ilustrativo de la transversalidad de estos burócratas, Miguel Blesa ocupó altos cargos durante el gobierno del PSOE, siendo nombrado Subdirector General de Estudios y Coordinación del Ministerio de Economía en 1993.

II.3.2. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIA CAPITALISTA: EL CONSEJO COMO LUGARES DE HEGEMONÍA Y UNIDAD POLÍTICA

“La corporación privada pura y simple es un producto de las condiciones sociales, políticas e industriales peculiares al siglo XIX, en la que democracia e individualismo son su origen. A la repugnancia a distinciones de clase y a la creencia en la igualdad entre las personas combinadas con la tendencia a reducir el área de actividad del Estado a finales del siglo XIX (...)” (Davis, 1903).

Cuando Jesús reunió a los 12 apóstoles en la Cena de Pascua, se originó un revuelo por quién debía ser el mayor o menor, a lo cual éste dijo: “¿Cuál es mayor, el que se sienta a la mesa, o el que sirve? ¿No lo es el que se sienta a la mesa?” (Lucas: 28) Entonces les conminó: “y así como mi Padre me ha otorgado un reino, yo os otorgo que comáis y bebáis a mi mesa en mi reino; y os sentaréis en tronos juzgando a las doce tribus de Israel” (Lucas: 30). La discusión entre los que serían posteriormente los predicadores de la palabra de Jesús -entre los cuales se encontraba aquel que le traicionaría, Judas- se saldó entonces con la unidad que profería estar en la mesa del prócer. La mesa, entonces, se instituyó como lugar de comunión y unidad de los diferentes apóstoles.

Dieciséis siglos después, en Londres, se conformó otro grupo, renombrado como “mesa de los fiduciarios”, o “board of trustees”, primer antecedente del consejo de administración moderno¹¹⁸. El término “consejo de administración” es la traducción del inglés *board of directors*. Alude, en sus primeras acepciones como *board of trustees*, a la “mesa” donde se reunían los “fieles” o “confiados” (trustees): *trust* apunta a la responsabilidad por la propiedad de otro (*person who is responsible for the property of another*) y procede del proto-germánico *trausti*, que indica confianza, apoyo, fidelidad (help, confidence, protection, support). El uso más moderno, como director (“consejero” en castellano), deriva del latín *di-rigere*, dirigir, gobernar, orientar (de *regere*, “hacer el trabajo del rey”), el cual aparece por primera vez en el acta del parlamento 1773 sobre la Compañía de la Indias Orientales, momento en el cual se instaura el sistema de elección anual y su independencia relativa frente al committee. En cambio, la utilización

¹¹⁸ En 1600 la reina Isabel constituye *The Company of merchants of London trading into the East India*, dotándole del monopolio del comercio entre el Cabo de la Esperanza y el Estrecho de Magallanes, formando así la que sería la mayor compañía comercial (joint-stock o sociedad por acciones) durante dos siglos. La compañía está formada inicialmente por 216 caballeros y aristócratas (accionistas), que eligen a un cuerpo rector, denominado “board of trustees”, formado por 24 miembros, los cuales eran elegidos para un mandato temporal, y a su vez elegían un gobernador. Este sería el “cuerpo político y corporativo” de la compañía, y el primer precedente del consejo de administración moderno (Birdwood y Foster, 1893)

del término “Board”, es anterior, e indica la “tabla o mesa” donde el “concejo del rey” se reunía -*table where council is held*-.

El término “consejo”, tanto en su vertiente castellana, como en sus reminiscencias medievales del *Board* anglosajón, remite a los términos procedentes del latín consejo “consilium” y concilio “concilium”¹¹⁹. Es decir, tanto el asesorar como el conciliar. En definitiva, el sentido etimológico y las múltiples formas indican un lugar, *The Board*, donde se reúnen miembros cuya función es *dirigir (directorate)*, *asesorar (consilium)*, *confiar o proteger (trust)*, *así como conciliar (concilium)*. Al mismo tiempo, el propio objeto material -*board o mesa*- adquiere esas connotaciones como forma o tendencia.

En el siguiente capítulo, expondremos cómo el consejo de administración incorpora el conjunto de términos antes descritos como principios fundamentales. Más allá, alude, a su vez, a un conjunto de experiencias históricas y mecanismos de adaptación y dominación propia de una clase, la burguesía, que buscaban la unificación política y una *estrategia de hegemonía de clase*. Es decir, el consejo fue adquiriendo -en su dialéctica con formas feudales y luego absolutistas con las que convivió- la función de medio o mecanismo por el cual se unifican e incorporan distintas grupos sociales bajo un proyecto de expansión de clase determinado. Lo cual le sitúa como órgano que desempeña funciones *extra económicas* en la empresa o corporación moderna.

Se ha expuesto cómo la relación entre empresas y Estado puede definirse según diversos niveles y dimensiones (clases, círculos, fracciones, etc...), y cómo puede evidenciar la existencia de fracciones diferentes de clase y un bloque de poder económico. Estos aspectos se referían a la condición, estratégica y de clase, de los lazos personales entre Estado y empresa. No obstante, para entender este fenómeno como una cuestión generalizada, es decir, propia de la condición *relacional* de la empresa, es necesario ahondar en la base empírica, o mejor dicho, en la *condición de posibilidad material* para que puedan darse estos fenómenos: un consejo de administración en el que los miembros entran en contacto unos con otros conformando *interlocking directorates* o directores interrelacionados.

¹¹⁹ La evolución y sustitución del término “concejo” por el de “consejo” va parejo a la sustitución de las instituciones de representación medievales, los concejos, o pequeña asamblea del rey, por el de parlamento y/o consejo. Durante el siglo XII y XIV, y particularmente en instituciones parlamentarias, como la Cámara de los Lores, se sustituye el acto de concejo o *concilio* por el de ejercer el *consilium in parlamento*. Para una discusión sobre la evolución de los dos conceptos, véase el texto clásico de James F Baldwin (1915) *Concilium and consilium*.

En este sentido, en este capítulo se expone los diferentes sentidos que se atribuyen al consejo bajo una lectura *normativa, organizativa, institucionalista e histórica*. A partir de ello queremos exponer cómo, además de las funciones directivas y organizativas, existe una *naturaleza eminentemente relacional y extraeconómica* del consejo, o una tendencia a facilitar lazos entre empresas a partir de consejeros comunes, o entre empresas y gobiernos a partir de los consejeros. Por consiguiente, en este capítulo se expone cómo la *forma* del consejo -adquirida y modelada históricamente, y definida normativamente- permite explicar la naturaleza relacional del órgano, su interdependencia con empresas y otras organizaciones (políticas, económicas, sociales, culturales); en concreto, su funcionamiento como *aparato de hegemonía* de la empresa, representando a distintas fuerzas sociales y círculos de poder, siendo así un órgano que va más allá de las características tradicionalmente atribuidas: la autoridad, la decisión grupal, la mediación en conflictos y representación de accionistas, o el seguimiento de la gestión de la empresa (Gevurtz, 2004). El consejo de administración sería así parte de una estrategia de la clase burguesa en su instauración como clase hegemónica, como medio o aparato de hegemonía que permite incorporar al resto de fuerzas sociales.

Finalmente, en un ámbito empírico-metodológico, se expondrá cómo las diferentes posiciones del consejo equivalen a *lugares* (Pizarro, 2000). Dichas posiciones o lugares, serían utilizados como parte de una *estrategia de clase, de producción de relaciones de hegemonía*, para la cual interesaría tener un *aparato dinámico* que pueda absorber al conjunto de fuerzas sociales emergentes, sin por ello alterar la estructura de la propiedad o el proyecto de acumulación concreto que sostiene a la clase capitalista.

II.3.2.a. El indicio empírico: un consejo interrelacionado (los consejeros cruzados - interlocking directorates-)

El consejo de administración de las grandes empresas ha sido tradicionalmente definido como el máximo órgano de gobierno de las mismas. Está compuesto por un número limitado de consejeros –caracterizados según su vinculación con el capital en *independientes* o *dominicales*- formado por un conjunto entre 5 y 15 miembros (Fraile y Fradejas, 2010). Sus *funciones teóricas* son las de control, asesoramiento, y supervisión (Fraile y Fradejas, 2010), mientras que mantiene además unas *características empíricas*, como la propensión a generar alianzas corporativas, en tanto que un consejero miembro del consejo de una empresa X, lo es también del consejo de administración de otra empresa. Es lo que se denomina *consejeros cruzados* o *interlocking directorates* (Mizruchi, 1996), fenómeno que permite hablar de la existencia de una relación social entre dos empresas en tanto comparten un consejero común (Scott, 2000). Es decir cuando en una empresa E_1 existen X consejeros, y dentro de ellos X_1 y X_2 están presentes también en el consejo de administración de la empresa E_2 se dice que estos consejeros son *interlocking directorates*, y que entre esas dos empresas existe una *relación social*.

La relación existente entre empresas a través de los *interlocking directorates* ha sido ampliamente estudiada en los últimos años. Estudios enfocados a redes nacionales en España (Rodríguez, 2000, 2003; Castroviejo, 2008, 2013; Andrés et. al, 2013), Países Bajos (Heemskerk y Fennema, 2009), Australia (Alexander, 1999; Murray, 2001) o de redes transnacionales en Europa (Heemskerk, 2013; Rodríguez, Cárdenas y Oltra, 2003) o globales (Cárdenas, 2014)

Por otro lado, se ha evaluado la función que tienen estas interrelaciones, como la confabulación (collusion), la cooptación o la supervisión (Mizruchi, 1996), así como los efectos de estas alianzas en el rendimiento económico de la empresa (Larcker et al. 2011; Fich y Shivdasani, 2006) o en el conjunto de la economía (Mizruchi, 1996, Santella et al., 2009)

Sin embargo, si bien ha sido ampliamente estudiada la relación entre consejeros de empresa y sus efectos (hacia adentro), poco se ha abordado empíricamente las relaciones de estos consejeros con otras esferas de la sociedad (hacia afuera)¹²⁰. De

¹²⁰ Pues una de las cualidades de estos consejeros en tanto que miembros de la sociedad, es su relación con otras esferas, como miembros de clubs, familias, fundaciones, instituciones educativas, etc.

todas las vinculaciones que mantienen con otras esferas interesa destacar aquellas relaciones, frecuentes y constantes en el tiempo, que vinculan a los miembros del *consejo de administración con el Estado*. O lo que es igual, los múltiples puestos a los que han pertenecido estos consejeros durante su etapa en altos órganos de la Administración del Estado y las empresas del Ibex35 a cuyos consejos de administración pertenecen (del 20% al 26%, o en torno a uno de cada cuatro consejeros en los últimos 24 años).

II.3.2.b. La actividad económica y las empresas más allá de la lógica individual-racional: instituciones, confianza, reciprocidad y dependencia

Entender por qué las empresas generan lazos con otras empresas y con otras instituciones fuera del ámbito económico (en nuestro caso, con el Estado) implica reflexionar en qué medida la actividad económica va más allá del propio mercado y de los actores individuales (empresas, consumidores, gerentes, propietarios) que lo componen, situándose en una dimensión *relacional*. En este punto existen diferentes aproximaciones teóricas que apuntan a una mayor o menor apertura del campo económico hacia otros ámbitos, en particular *extraeconómicos* (tanto sociales, políticos, o culturales). En ellas, destacamos diferentes corrientes: por un lado, una corriente relacional (o sociologizada) -promovida desde la sociología económica (Granovetter, 1973; Granovetter y Swedberg, 1994)- que se desarrolla en contraposición al paradigma de la acción racional (o infrasocializada); por otro lado, aquella que puede situarse en un terreno intermedio, la corriente *institucionalista* (North, 1994; Evans, 1995); y por último, una teoría de alcance medio, la teoría de la dependencia de recursos (Pfeffer y Nowak, 1976).

La economía neoclásica –con la acción racional como presupuesto ontológico- postula una clara separación de las dimensiones política y económica bajo la primacía del individuo como principal unidad económica. En un camino intermedio, la teoría institucionalista y el neoinstitucionalismo económico (Williamson, 1985) -dominada por la teoría de los costes de transacción- apunta a la búsqueda de la eficiencia como máxima de las organizaciones, siendo la organización una entidad semiautónoma y un actor racional limitado, en la cual, las conexiones con otras esferas buscarían esta eficiencia. En concreto, algunos autores en esta corriente han abordado cómo las conexiones con el Estado -y su organización interna o jerarquía- condicionarían el

desarrollo económico (Evans, 1995). Por último, la teoría de dependencia de recursos (Pfeffer y Nowak, 1976) postula que las organizaciones no pueden producir todos los recursos que necesitan para continuar por sí solas, por lo cual necesitan relacionarse con otras esferas para obtenerlos.

El paradigma de la acción racional se desarrolla bajo el paraguas de Adam Smith y su presupuesto de utilitarismo ontológico, es decir: “la propensión de la naturaleza humana (...) a realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras” (1803: 437). Bajo esta definición, posteriores autores como Gary Becker o Milton Friedman han popularizado una lectura “racional” del comportamiento económico, bajo la cual el individuo tiende por naturaleza a optar por la decisión más ventajosa. Su objeto de estudio es, por tanto, la acción individual, por lo que las relaciones entre instituciones económicas y políticas son subordinadas al comportamiento de sus integrantes¹²¹. Debido a este foco se asocia el paradigma de la acción racional con el individualismo metodológico.

Una aportación que confronta esta tesis se recoge en el, muy extendido, término *embeddedness*. Un concepto atribuido a Polanyi (1989)¹²² que apunta a contrarrestar la tesis autorreguladora y autonomista del mercado, la *mano invisible*, puntualizando cómo “en vez de estar la economía incrustada en relaciones sociales, las relaciones sociales están incrustadas en el sistema económico” (1989: 105)¹²³. El autor explica cómo existen otros actores y relaciones sociales no regidas únicamente por una lógica del intercambio o trueque, dando cuenta de otros tipos de relaciones económicas: intercambio, redistribución, y reciprocidad. Esta variedad de relaciones económicas - algunas no regidas por la lógica del mercado- le permite justificar la reglamentación social, históricamente existente y necesaria, de la actividad económica. No obstante, concede un papel fundamental al Estado en la tendencia cada vez mayor a la *universalización* de las relaciones de intercambio, en tanto que éste “regula e influye sobre los mercados”, siendo fundamental para contrarrestar la ola liberal y la ausencia de intervención del Estado, algo que supone paulatinamente acercar la actividad económica al “molino del diablo” (Polanyi, 1989: 71),

¹²¹ Se podría resumir este pensamiento con la frase de Margaret Thatcher, “la sociedad no existe, sólo existen individuos”.

¹²² Término que, según Beckert (2007) únicamente lo menciona dos veces en su obra.

¹²³ La frase original en la edición inglesa (Beckert, 2009) contempla el término “*embeddedness*”, que en la edición en castellano fue traducida como “encasillada”: *Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system*. En la edición en castellano se traduce cómo: “En lugar de que la economía se vea marcada por las relaciones sociales, son las relaciones sociales quienes se ven encasilladas en el interior del sistema económico” (Polanyi, 1989: 105)

Quizá quien más ha popularizado la visión *incrustada* de la economía, o su dependencia social, es Mark Granovetter (1995). En su obra *The problem of embeddedness* expone las diferentes formas, sobresocializadas e infrasocializadas, de abordar la acción económica. Parte de una crítica de la concepción de la transacción económica de perspectivas infrasocializadas (o atomistas) que la explican por un conjunto de incentivos y costes individuales. La base de las transacciones es, en cambio para Granovetter, producto de la confianza y no del egoísmo individual, la cual se produce por efecto de la incrustación de las relaciones económicas, o lo que es lo mismo, por el “rol de las relaciones personales concretas y estructuras (o redes) de relaciones en la generación de confianza y el desaliento de malas prácticas” (1995: 490).

Desde la disciplina de la economía, el paradigma del cálculo racional fue rebatido en los años 50 por el premio nobel Herbert Simon (1957) y su modelo de la acción racional limitada, en el cual explica cómo el individuo no puede tomar la decisión más óptima por tres razones: la información disponible, la limitación de las capacidades perceptivas y computacionales de la mente individual, y el tiempo disponible para tomar la decisión. Desde la corriente *institucionalista* Douglas North (1994) incorpora una nueva crítica, aunque parcial, al modelo de acción racional. Este autor asume dos elementos importantes de la teoría neoclásica, la escasez y competencia entre los individuos, pero, sin embargo, asume la existencia de las instituciones en la vida económica. En palabras de North, estas instituciones “se componen de reglas formales (leyes, derechos consuetudinarios, regulaciones), las restricciones informales (convenciones, normas de comportamiento y códigos de conducta auto-impuestos) y las características de imposición de ambos”. (North: 1994: 19).

Dentro de la corriente institucionalista, hay especial énfasis en la teoría de la transacción de recursos, la cual da el mayor sustento teórico. En ella se establece que la organización promueve aquellas transacciones en las que se minimicen los costes. Estas transacciones se mueven en dos polos opuestos, el mercado y la jerarquía. En el primero, la transacción se realizaría en el mercado bajo la unidad reguladora del precio, mientras en el segundo se desarrollaría en el seno de la organización, siendo un elemento determinante de la transacción la jerarquía interna. Bajo este presupuesto, las relaciones con otras esferas como, por ejemplo, el Estado, se darían en tanto que minimicen los costes de transacción empleados. Autores como Evans (1995) han profundizado en el seno de esta corriente en las relaciones entre el Estado y las empresas, dando cuenta de cómo la organización de la burocracia del Estado tiene su

correlato en la eficiencia de las grandes empresas. En concreto pone el ejemplo de Corea, en la cual una burocracia menos fragmentada permitió el éxito de la industria informática, a diferencia de otros países como Brasil, donde una burocracia fragmentada conectó con los empresarios, pero no permitió un programa de transformación coherente. Pone el acento, así, en la importancia de la jerarquía del Estado para el desarrollo económico, de forma que “el factor clave sigue siendo una jerarquía de autoridad entre los ministerios en la cual los organismos financieros ocupen la cima, porque asegura la coherencia en las políticas” (Evans, 1995: 208).

Por último, la teoría de la dependencia de recursos (Pfeffer y Nowak, 1976) señala la interdependencia entre corporaciones y entre éstas y otras organizaciones (sean políticas, sociales, sindicales, culturales), como medio para adquirir todos los recursos que necesita una empresa y que no puede producir en solitario. Las empresas estarían a la vez interrelacionadas y compitiendo entre sí por una serie de recursos limitados. Estos recursos son bienes, servicios, información, que se disponen de forma limitada y que son indispensables para la supervivencia de la empresa.

La conexión entre consejos de administración a partir de *interlocking directorates* sería un modo de obtener estos recursos, ya sea como información sobre el entorno (Kono et. al. 1998), o como estrategia de la propia corporación (Pfeffer, 1972). El estudio de Pfeffer muestra en este sentido, cómo las relaciones de una empresa con otras tienen una alta correlación con el ratio de deuda de la empresa y el tamaño de la corporación, es decir, con su necesidad de conseguir recursos de otras empresas.

En resumen, existen numerosas mediaciones *extraeconómicas*, en toda actividad económica, marcadas por la confianza, la necesidad de recursos externos o las normas y valores que rigen una institución. Algo que debe ser tenido en cuenta a la hora de analizar el papel del consejo de administración, como parte de una organización económica, de gobierno y dirección, que puede desempeñar un papel más allá de la maximización del beneficio individual (como gestor, que no como accionista) y la consecución de unos objetivos de rendimiento determinado para la empresa.

II.3.2.c. La naturaleza del consejo de administración: dirección, composición y representación

Los estudios sobre el papel del consejo de administración suelen focalizarse en diversos aspectos: por un lado, en la estructura formal, es decir, en el conjunto de reglas y

normas escritas que regulan su funcionamiento como órgano de poder; por otro lado, se enfatiza la importancia de reglas y normas no explícitas que subyacen a dicha organización, focalizándose en aspectos como la clase, el nivel de estudios, o el género (Rhode y Packel, 2014) como elementos que determinan su composición, tamaño y funcionamiento (Boone et. al, 2007); y, por último, aquellos que conciben cómo la forma y naturaleza del Consejo de administración es consecuencia acumulativa de determinadas experiencias históricas (Davis, 1903; Gevurtz, 2004).

El consejo como estructura de poder: máximo órgano de dirección y gestión

Es complicado definir la estructura, funcionamiento, y competencias del consejo de administración según un conjunto de normas escritas, en tanto que éstas pueden tener un carácter no vinculante, como un conjunto de códigos de buena prácticas susceptibles de ser o no aplicadas (lo que se denomina *responsabilidad corporativa*¹²⁴) o según los países, pueden adquirir un carácter imperativo como ley¹²⁵.

La laxitud de dichas reglas (o en algunos casos, completa ausencia) impide afirmar taxativamente la existencia de un modelo general *aplicado* de Consejo de administración. A pesar de ello, siguiendo a Gevurtz, (2004), hay tres elementos que, puede decirse, subyacen al modelo de consejo de administración moderno¹²⁶: primero, que los accionistas eligen anualmente a los miembros del consejo; segundo, que éste lo componen un grupo de *iguales* (peers) que toma las decisiones; y tercero, su responsabilidad y poder para seleccionar y supervisar a los *directores o presidentes* (*Chief Executive Officer*). Estos elementos señalarían al consejo de administración como máximo órgano de poder y gestión de la empresa, con posibilidad de revocar los poderes de la figura ejecutiva.

En este sentido, su naturaleza y funcionamiento estaría determinados por un conjunto de principios y normas que lo posicionarían en relación a los tres poderes dentro de una sociedad: Accionistas, directorio y alta administración.

¹²⁴ Una situación que se deriva, según Pérez Pérez et. al(2011), de “una tendencia legislativa en Europa, que considera que el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa pertenece a la libre iniciativa empresarial y que no debería ser regulada desde el Estado (soft law) sino por códigos éticos de conducta” (2011: 52)

¹²⁵ En España las competencias del Consejo vienen reguladas por dos leyes: la ley 1/2004, de 17 de marzo de 2004 que regula la presentación de un informe anual de gobierno corporativo, y la Ley de sociedades de capital de 2014, la cual atribuye a este órgano la totalidad de las competencias de dirección y gestión de la empresa.

¹²⁶ Tomamos como referencia el modelo de empresa centrada en el consejo (Board-centered) que predomina en las empresas europeas, sin tener en cuenta la peculiaridad del modelo dual alemán en el cual existe un consejo supervisor y un consejo de administración (Gevurtz, 2004)

Por otro lado, hay distintas teorías que han tratado de exponer la pervivencia del modelo de consejo en las empresas a partir de los efectos positivos de su estructura (Gevurtz, 2004): dirección centralizada, toma de decisiones grupal, mediación en los conflictos y seguimiento de la gestión de la empresa.

El papel y naturaleza del consejo según un conjunto atributos: sexo, nivel educativo

Existe otra línea de interpretación sobre el papel y efectos del consejo de administración según la cual no es su estructura lo que determina su papel, funcionamiento y efectos, sino su composición. Por el contrario, desde este punto de vista, se enfatizan los atributos de los consejeros como el género (Rhode y Packel, 2014; Burgess y Tharenou, 2002), el nivel de estudios, su coincidencia geográfica, o la independencia frente a intereses de la empresa como elementos que definen la elección y efectividad del consejo.

Para explicar el funcionamiento de la empresa, algunos de estos estudios parten del concepto de *stakeholders* (Freeman, 2001), según el cual se concibe la empresa más allá de la triple estructura -accionistas, consejo, dirección- ampliando el ámbito de influencia de la empresa a otros grupos de interés que determinan su composición y funcionamiento. Los *stakeholders* serían “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los propósitos de una corporación” (Ibídem: 5). *Stakeholders* incluye a empleados, clientes, proveedores, accionistas, bancos, ambientalistas, gobierno u otros grupos que puedan ayudar o dañar a la corporación” (Ibídem: 10)

De este modo se explicaría su composición y funcionamiento por la presión ejercida desde determinados grupos (feministas, movimientos civiles, movimientos medioambientales, etc.), presión que implicaría la adopción de medidas por parte de accionistas, dirección, o ejecutiva, de mayor transparencia, paridad en el consejo, inclusión de minorías, etc.

Razón histórica: legitimidad política, representación e incorporación de grupos de poder

Las explicaciones anteriores se centran en un aspecto del consejo de administración: su consideración como máximo órgano de gestión y dirección de la empresa, el cual es

producto de una serie de presiones de agentes involucrados en la corporación (stakeholders y stockholders). Si aplicamos esta lectura a la inclusión de consejeros de origen político, ello supondría que su actuación y rol en el consejo se rige por el criterio de “máxima autoridad”; y, por otra parte, que la posición que ocupa cada miembro del consejo tiene responde a los intereses del conjunto de actores involucrados en la empresa. Sin embargo, hay numerosas evidencias que muestran cómo la inclusión de consejeros con un pasado en la Administración del Estado no se rige por un criterio de eficiencia en la autoridad o representación de intereses corporativos¹²⁷.

Otra hipótesis, con poca difusión académica, vincula la naturaleza del consejo de administración con otras formas de organización del pasado; paralelismos que no sólo se encuentran en los aspectos formales (estructura), sino también en el concepto que subyace a esta forma de organización y gestión empresarial.

En la temprana obra de John Davis (1903) encontramos una primera aproximación a esta última hipótesis. En primer lugar, y desde el claro influjo spenceriano, trata de confrontar la tesis estática de la empresa como una entidad independiente en su naturaleza y funciones, definiendo así la empresa como una “corporación”, como un organismo dinámico, el cual define como “grupo de personas incorporadas en una de las múltiples formas de organización a través de las que ciertas clases de funciones sociales se materializan” (Davis, 1903:13).

Esto le lleva a encontrar paralelismos con otras instituciones sociales de larga trayectoria histórica: corporaciones eclesiásticas, corporaciones educativas, corporaciones municipales o las corporaciones gremiales. Entre ellos, dice el autor, existen atributos comunes que unifican su forma y funciones (Davis, 1903: 14-34). Siguiendo a Davis (1903) estos atributos son: 1) actividad asociativa colectiva, lo cual tiene como base la “interrelación de los miembros asociados y las relaciones de estos miembros con otros órganos de la sociedad”; 2) la creación por parte del Estado de “las relaciones personales externas o internas bajo las cuales el grupo ejerce su actividad” (corporativa); quiere decir que la figura jurídica solo puede ser reconocida y creada por el Estado, por lo cual la corporación solo puede ser un grupo subordinado, que deriva

¹²⁷ Es el caso de quiebras de grandes empresas, en las cuales los consejeros declaraban no tener ni conocimiento ni autoridad en el área de actividad de la empresa. Es el ejemplo de Enron en EEUU, o de Freddie Mac y Fannie Mae en la crisis subprime, o en España las numerosas quiebras de Cajas de Ahorros comandadas por antiguos miembros de la administración. En todos los casos, los miembros del consejo de administración declararon y evidenciaron un conocimiento muy superficial de la empresa, su actividad y sus intereses.

del Estado, siendo este el grupo primario o soberano¹²⁸; 3) aceptación voluntaria: los miembros de estas corporaciones pertenecen o se asocian de forma voluntaria a éstas, a diferencia de la condición obligatoria de *ciudadano* dentro de un Estado; 4) autonomía, autosuficiencia y autorenovación: basadas en la libertad individual, en medios y poderes que le garantizan su existencia y mantenimiento y consecución de objetivos, y, finalmente, la posibilidad de renovación que garantice la existencia de un grupo plural; 5) unidad obligada: que en las relaciones de la corporación con otras organizaciones de la sociedad actúa como unidad, creando así una “figura jurídica” o “persona artificial” (con un nombre propio) unificada bajo el criterio de la *confianza*; 6) motivación del interés individual: se acepta el interés particular o privado al igual que el interés colectivo, siendo este último -sin embargo- un aspecto secundario de la corporación; 7) funciones públicas y apropiadas para una actividad asociativa: la consecución del bienestar general desde la consecución de objetivos privados bajo una forma corporativa (persona jurídica), que evite la “distinción en intereses de clase” (Davis, 1903: 31), y por tanto la consecución de intereses tanto públicos como privados, y la unificación de las actividades privadas.

Continuando con las aportaciones de Davis (1903), Gevurtz (2004) hace una interesante redefinición de la función del consejo de administración y su origen. Establece dos vías o líneas de conexión históricas: una que la conecta con aquellas empresas que empezaron a asumir una estructura tridimensional del poder (consejo, accionistas, presidente), y otra que conecta su estructura y naturaleza con conceptos derivados de otras instituciones sociales.

La primera vía le lleva a establecer una línea de conexión con el Banco de Inglaterra, las compañías que colonizaron América del Norte, o las compañías de comercio¹²⁹. De todas ellas, dice, son las compañías de comercio las primeras en adoptar el modelo de empresa centrada en el consejo (Board-centered), y más concretamente la Compañía de las Indias Orientales¹³⁰. Ésta adopta un modelo de gestión que primero preveía la elección del gobernador de la compañía por el consejo de gobierno, y segundo, la

¹²⁸ Las corporaciones eclesiásticas, a diferencia de las corporaciones empresariales, no tendrían esta dependencia del Estado, pues estas se regían históricamente por su propia legislación, rivalizando así con el Estado.

¹²⁹ También llamadas “privilegiadas”, y en su traducción al inglés como “travel companies”.

¹³⁰ A este respecto existe un debate sobre si la compañía de las Indias Orientales era una compañía de acciones (joint-stock) ya en el siglo XVII, existiendo así un capital suscrito que financiara los viajes de la compañía de las Indias, y un beneficio aparejado a este capital aportado. Véase Davis (1903) y Scott (1912)

elección anual de un cuarto de los integrantes de los directores. La adopción de un capital común, base de las compañías de comercio, fue la innovación más importante de estas compañías para el cambio del consejo como asociación de intereses privados a su papel en la gestión de un capital común (Gevurtz, 2004: 31).

Para entender la lógica y funciones del consejo, el autor señala dos conceptos del derecho romano que subyacen a este órgano y que pueden encontrarse en otras instituciones medievales: por un lado, el concepto de máxima autoridad o “plena potestas”, por el cual el consejo es depositario de la autoridad; y por otro, “*quod omnes tangit ab ómnibus aprobetur*” (lo que afecta a todos debe ser aprobado por todos), por el cual la aprobación y ejecución de decisiones parte de un órgano colegiado.

Estos dos conceptos, según el autor, pueden encontrarse en diferentes agrupaciones medievales: asambleas parlamentarias, ciudades medievales, gremios y consejo eclesiásticos. Para Gevurtz la idea de representación en los consejos de administración modernos hunde sus raíces en la idea de representación en los parlamentos contemporáneos, basados en una idea de democracia representativa, es decir, del *consentimiento* y la *representación* de que son depositarios los consejeros elegidos por los accionistas, lo cual les dota de una *legitimidad política* para llevar la dirección de la empresa.

Sin embargo, el autor pasa por alto un elemento importante del concepto de representación trasladado desde las corporaciones medievales a las corporaciones empresariales modernas. La ciudad medieval es sinónimo de representación de los múltiples intereses de distintas corporaciones (burgueses, campesinos, gremios, etc...) por un cuerpo corporativo de *iguales*, similar al concepto de “representación del conjunto de accionistas por parte de un consejo elegido en su totalidad” (Gevurtz, 2004: 65). Las corporaciones municipales medievales nacen de una garantía de representación totalizadora, esto es, son representadas por un número determinado de personas que ejercen el doble papel de *representación* y *pleno poder* de un conjunto concreto de grupos sociales, seleccionados por su capacidad representativa. La representación evoluciona desde la representación territorial, en la cual el miembro del consejo local representa un territorio concreto (Elías, 2010), a la representación de diferentes agrupaciones sociales de poder, lo cual deja a dichas corporaciones como fuente de representación del poder del momento (Iglesia, gremios, burgueses).

No explica Gevurtz, por tanto, cómo este órgano se deshace de otras *raíces* en las cuales el consejo surge de relaciones estrechas de las empresas con organizaciones políticas *corporativas* como los consejos municipales, en concreto aquellas que surgen con fundación de ciudades en Norte América¹³¹, o con el Estado moderno. Estas últimas, muy ligadas a un periodo de ascenso de la burguesía como grupo de referencia puede ayuda a entender las funciones del consejo de administración, ligándolo a dos aspectos: por un lado, su vinculación con una clase social, la burguesa, y por otro, con las estrategias de esta clase para mantenerse dentro del poder político.

II.3.2.d. Las raíces históricas del consejo: de la corte del Rey a la sociedad burguesa y el Estado contemporáneo

Como menciona Gevurtz (2004) –siguiendo las tesis e intuiciones de Davis (1903) – el predominio del modelo de consejo de administración como forma de organización del gobierno de la empresa, hunde sus raíces en la trayectoria histórica de diferentes instituciones modernas que han influido en este último. En consecuencia, su arquitectura institucional y el sentido de ésta, ha de explicarse siguiendo una razón histórica y no un modelo normativo.

Para explicar cómo se ha producido este proceso es necesario primero exponer la filiación *social* del consejo de administración. Es decir, en primer lugar es un diseño institucional generalizado para el ámbito empresarial, y, por este hecho, queda unido históricamente a la construcción de las corporaciones modernas. Estas, no podemos olvidar, son una forma *corporativa* con la cual la *burguesía* trataba de organizar racionalmente la gestión de los negocios, es decir, organizar en un cuerpo único la dirección de estos negocios, y, por tanto, instituir un *modelo de autoridad corporativa*.

A lo largo del periodo en el que emergen las modernas corporaciones, desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII, y antes de su plena instauración a lo largo del siglo XIX, este modelo de organización económica, propiamente burguesa, convive con otro modelo de autoridad significativamente más importante: la corte real en el Estado absolutista.

¹³¹ Las empresas coloniales asentadas en América durante el siglo XVII son un claro ejemplo de interrelación material, y no simbólica, entre los consejos de empresas y los órganos de representación política en las ciudades (town councils). En este caso, era el propio gobernador de la empresa y su consejo el que ejercía la autoridad. Como ejemplo, la compañía *Masachusetts Bay Company* gobernó hasta 1691, momento en que fue reemplazada por otra compañía. Otras compañías como Plymouth Company o London Company también utilizarán su propia estructura para la formación de corporaciones municipales (Gevurtz, 2004; Davis, 1903)

El Estado era entonces lugar de cobijo de las clases más importantes de entonces: la nobleza terrateniente y el clero (Anderson, 1998). Más allá quedaba una burguesía relegada a un papel menor¹³². La forma de organización del Estado absolutista favorecía la primacía de unos y la exclusión de otros, donde la corte representaba la noción amplia de Estado y el principal medio para figurar en ella, el linaje, se tornaba como principal mecanismo de reproducción del poder (Bourdieu, 1997).

En dicha corte, el linaje, propio de las familias nobiliarias, quedaba representado *institucionalmente* a partir de las *casas nobiliarias*. El Estado era por tanto lugar donde diferentes casas confluían y luchaban por la primacía. Esto, siempre, bajo la máxima autoridad del rey.

Hay una transformación de la forma de reproducción y pugna por el poder que da lugar al Estado absolutista. De los medios de dominación y pugna basados en disputas y guerras territoriales (Elías, 2010) durante el feudalismo, se pasa a una estrategia de alianzas matrimoniales y disputas entre diferentes *casas* por ocupar espacios en el Estado (Bourdieu 1997). Por ejemplo, es conocido el conflicto durante el reinado de Felipe II entre las casas de Éboli y de Alba para ocupar el lugar principal en la corte del Rey¹³³.

Esta disputa relativamente pacífica durante el Estado absolutista quedaba asegurada por el monopolio de la violencia que ejercía el monarca, dejando atrás el periodo de disputa entre unidades menores propio del feudalismo¹³⁴. A su vez, el control de los puestos estratégicos del Estado, así como su papel de árbitro o instancia de apelación entre facciones (Bourdieu, 1997) lo ubicaban en una posición central, pudiendo con su poder elevar a unos y defenestrar a otros¹³⁵.

¹³² Perry Anderson (1998) argumenta que en ese momento era la nobleza terrateniente la única dominante, siendo el Estado absolutista una extensión del modo de dominación feudal durante el periodo de decadencia de su poder.

¹³³ Para profundizar en la rivalidad entre consejeros del rey en Castilla, véase Quintanilla Raso (2011).

¹³⁴ La sociedad feudal mantenía una guerra por la hegemonía más equilibrada entre diferentes poderes y estamentos. Por un lado estaba el monarca, quien tenía en su poder tierras y un título que lo acreditaba como tal, y por otro, los nobles terratenientes que disputaban con este el monopolio de un poder atomizado. Una fórmula de diálogo entre rey y nobles eran las asambleas o consejos del reino, instituciones vinculadas a procesos centrífugos (Elías, 2010) de atomización territorial, donde los vasallos del rey escuchaban y refrendaban las medidas de este proponía en materia de impuestos, guerras, o políticas que implicaran la movilización de recursos humanos y fiscales de dichos territorios.

¹³⁵ El rey podía elevar a la condición de poder político a distintas facciones nobiliarias o eclesiales, ejemplo de ello es la relevancia que adquiere la orden de los Jerónimos tras la adjudicación de Felipe II del Monasterio junto al palacio de El Escorial (Herrero, 1995), lo cual daba especial relevancia a estos monjes en la Corte, una vez que esta fue instalada permanentemente en Madrid.

La encarnación *patrimonial del Estado* en el rey absolutista hacía que su figura, y la de sus validos, fuera la representación del propio Estado. Algo que retrata la famosa frase atribuida a Luis XIV “L’état c’est moi”. El Estado era entonces la *casa del rey* (Bourdieu, 1997). Dada esta situación, es comprensible que el *círculo* más próximo al monarca fuera disputado por las diferentes facciones de la nobleza.

Históricamente, el patrimonialismo¹³⁶ ha significado un papel subordinado y a la vez dominante de la administración, es decir, de la corte del rey. Este papel contradictorio se explica debido a que dicha “formación social es cohesionada por la persona del Jefe patrimonial, cuyas vicisitudes determinan la unidad o la división territorial” (Zabludovsky, 1986). Es decir, su poder dependía de la unidad que simbolizaba rey, lo cual garantizaba para la nobleza, dada su proximidad a éste, el monopolio del Estado.

Con este contexto la burguesía no podía sino asistir al juego de reparto de poder a la espera de su transformación en clase nobiliaria (mediante matrimonio o concesión de título), o la delegación de autoridad por capricho del rey¹³⁷. Un papel menor en la Corte que contrastaba con la autonomía y poder que este grupo social disfrutaba en determinadas ciudades¹³⁸.

El primer intento de revertir el orden de *dominación dinástico-patrimonial* se da con la revolución inglesa¹³⁹. Durante este periodo (1640-1689), en el cual Carlos I intenta

¹³⁶ Max Weber resumía la condición patrimonialista de una sociedad según la condición propietaria o monopolista de la administración, es decir, en tanto “determinados poderes de mando y sus correspondientes probabilidades económicas están apropiados por el cuadro administrativo” (Weber, 2014:141). Este tipo ideal de dominación era para Weber una forma vinculada a sociedades tradicionales, y por ende, diferenciada de formas racionales de dominación como la carismática o la burocrática. Como “subtipo” de dominación tradicional (Zabludovsky, 1986) este se diferencia del feudalismo en tanto recoge dos elementos, amplia arbitrariedad y una falta de estabilidad.

¹³⁷ Su condición subalterna y su ambición cortesana, que contrasta con el desdén de la aristocracia hasta este grupo social puede verse en la obra de Molière, *El burgués gentilhomme* (1670).

¹³⁸ La propia palabra *burgués* le identifica como “habitante del burgo”, de las ciudades. Lugar que carecía de las leyes habituales del resto del país, y en la cual el burgués o habitante del burgo tenía libertad de movimiento, participación y representación política, o fundar escuelas, así como la potestad de recaudar impuestos (Pirenne, 1983).

¹³⁹ Sobre el momento de quiebre entre el feudalismo y el capitalismo, o del Estado absolutista y el capitalismo hay un intenso debate, así como de los factores que desencadenaron la caída del primero. Dentro del mismo es imprescindible señalar el debate marxista de los años 50 entre Maurice Dobb y Paul Sweezy (Dobb y Sweezy, 1950) sobre el papel de los pequeños campesinos (gentry o yeomen en Inglaterra) por un lado, y de las ciudades y el comercio por otro. En ambos se enfatiza el desarrollo de las fuerzas productivas como causa del cambio en las relaciones de producción. No obstante, mientras el primero apunta de factores internos del propio feudalismo los que agudizaron su caída, el segundo apuntaba a factores externos como el crecimiento del comercio (valor de cambio) y el desarrollo de las ciudades como principal causa. En línea con Paul Sweezy, Enmanuel Wallerstein (1976) apunta a la conquista de América y el comercio de metales preciosos como elementos que agudizaron la caída desde afuera, fomentando y desarrollando el comercio. En contraposición Maurice Dobb apunta al desarrollo de relaciones de producción capitalistas en el feudalismo como fuerza principal. Como ejemplo apunta a la

contrarrestar el poder de la aristocracia territorial¹⁴⁰, se construye una nueva administración territorial dando un mayor peso a las clases burguesas. La oposición de parte de la nobleza y el clero a las decisiones de la monarquía hace que el monarca opte por desplazar a éstos, e incorporar al Estado una nueva fracción autónoma, la “gentry”, que incorporará progresivamente poder político y propiedad territorial (Stone, 1986).

La revolución inglesa permitirá que la monarquía se despatrimonialice en favor de una burguesía ascendente, todavía no homogénea, que fija su influencia al crecimiento de una burocracia organizada y al poder de los cuerpos representativos. El parlamento inglés, a partir del periodo de la revolución inglesa, adquirirá una enorme importancia en la dirección política del reino. Un ejemplo de ello es la firma por Guillermo II de la *Bill of rights* (1689), que consagraba un equilibrio de poderes entre parlamento y monarquía, y por encima de ello, asentaba los medios para limitar el monopolio real sobre el Estado¹⁴¹.

En contraposición, Europa continuará con un régimen dinástico absolutista hasta la ola constitucionalista desatada con la revolución francesa. En España, sucesivos intentos desde la constitución de 1812 lograrán subordinar la figura del rey, desligándolo del “Estado”, hasta 1876, momento en el que constitucionalmente la soberanía, más allá de ser nacional (depositada en las Cortes), será finalmente popular (Costa, 1903; González Casanova, 1998).

situación de Inglaterra tras la gran peste del siglo XV que asoló la población campesina y dejó sin mano de obra campesina, causando el declive de las rentas que generaban los campesinos. Ello permitió transformar las relaciones de poder entre campesinos y señores feudales. A partir de entonces hay una mayor demanda de mano de obra, así como la mejora en las condiciones de arrendamiento a pequeños agricultores, los cuales a su vez empleaban fuerza de trabajo asalariada. El resultado era la implantación de relaciones capitalistas en la agricultura. Argumento similar será continuado en los años 70 por Robert Brenner en el llamado *debate Brenner* en el cual se apunta al cambio en las relaciones entre los señores feudales y los campesinos arrendatarios a raíz de cambios demográficos como la gran peste en Europa. No obstante Brenner además señala la lucha y organización, así como la cohesión y solidaridad interna entre los campesinos como elemento clave para mejorar sus condiciones. La disminución de la carga que suponía el excedente negociado con el señor feudal permitió la tecnificación de la producción agrícola y el consiguiente aumento de la productividad, favoreciendo el aumento de la población y la creación de nuevos puestos de trabajo fuera de la agricultura (desarrollando las ciudades), presionando así a una clase aristocrática rentista (con poder político decreciente) y en inferioridad, en relación a unas fuerzas sociales en crecimiento y con mayor peso político. De ahí las causas de lo que sería la primera revolución burguesa, la revolución inglesa (Brenner y Harman, 2006).

¹⁴⁰ Durante el reinado de Carlos I, las relaciones con el parlamento fueron muy tensas. El matrimonio de este con la reina Enriqueta María de Francia, católica, y las sucesivas disoluciones del parlamento fueron alejando a la aristocracia de la monarquía, dividiendo a esta en su apoyo o no a la monarquía. La nobleza consiguió en sucesivas victorias limitar el poder real, como la potestad para disolver el parlamento. Paralelamente la monarquía trataba de promocionar a la *gentry* para desplazar a la nobleza de puestos estratégicos de poder en el Estado.

¹⁴¹ La carta de derechos o *Bill of Rights* dotaba al parlamento de la prerrogativa para autorizar la recaudación de impuestos, juzgar e investigar las faltas a la libertad de expresión, discusión y actuación, o autorizar el reclutamiento de soldados en tiempos de paz.

La transformación del Estado absolutista provee de un nuevo marco que beneficia a la burguesía. El nuevo marco constitucional permite limitar los privilegios del monarquía y nobleza para con el Estado, especialmente en los puestos de la alta administración, a través de la instauración de una burocracia permanente, elegida por mérito, y no sometida a los designios de las rotaciones y alternancia del poder dinástico (lucha entre casas nobiliarias por el control del aparato de Estado)¹⁴². La arbitrariedad que dominaba la elección de funcionarios del Estado va derivando paulatinamente en un sistema racional de elección basado en el mérito. La abolición en EEUU del *spoils system*, que sometía la elección del conjunto de funcionarios del Estado al partido gobernante, es un ejemplo de la paulatina *despatrimonialización*.

Es importante situar en este contexto la emergencia de la burguesía, es decir, en el apogeo y declive del Estado dinástico en el cual la burguesía tuvo que adaptarse, no sin dificultades, a los mecanismos de producción y reproducción del poder del Estado dinástico: el linaje, la política cortesana, o la patrimonialización del Estado por el rey.

En consecuencia, las instituciones modernas nacerán como respuesta a estos elementos propios de la sociedad cortesana. En el caso del Estado moderno, éste nacerá con la ambición de frenar el poder de los reyes absolutos, a partir del equilibrio de poderes, la limitación de la injerencia del rey, o la primacía del parlamento sobre el monarca.

Al igual que el Estado moderno, el consejo de administración de la empresa viene a reflejar el contexto en el que se instaura la burguesía como clase social hegemónica, desplazando a la vieja nobleza cortesana. Las *formas de organización* en las cuales se había desarrollado el poder de la burguesía, como los consejos comunales en las ciudades, las empresas comerciales de viajes o las cámaras bajas nacionales (Gevurtz, 2004; Davis, 1903) son ambientes propios de la burguesía, en los que se pueden encontrar elementos comunes que inspirarán los modernos consejos de administración: un sistema de organización que favorezca la inclusión de elementos más allá de la propia clase, es decir, la existencia de “aparatos de representación hegemónica”. Se desechaba, *por ende*, aquellos aparatos que, bajo un presupuesto *patrimonialista* del monopolio de la violencia, evitaban la ampliación de los aparatos de coerción como instrumentos de hegemonía (como el Estado), y cerraban la oportunidad de incluirlos dentro de un proyecto nacional-popular de acumulación capitalista.

¹⁴² Weber (2003: 107) diferencia a este respecto entre la burocracia política y la burocracia profesional. La primera puede ser trasladada o destituida a plazos, mientras que la segunda tenía una presencia permanente en la misma.

La batalla, por tanto, que libra la burguesía es la de evitar el *cierre* de los aparatos institucionales (particularmente, del Estado) bajo una figura (rey) que lo limitaban a un aparato de coerción de la nobleza y dispensa de favores reales. Su propia experiencia histórica y las contradicciones materiales existentes les obligaba a abrirlo, bajo la lógica *colegiada*, a un sistema más amplio que incluyera a la burguesía y las masas populares, dado el progresivo proceso de acumulación capitalista y proletarización de las masas populares, que amenazaba la capacidad directiva del sistema de dominación absolutista. Es decir, se trataba de *abrir* el Estado para incluirlo dentro del proyecto de hegemonía burgués.

II.3.2.e. El consejo como aparato de hegemonía: incorporación y unidad de clase

Para entender una de las funciones más importantes del consejo de administración, como *aparato de apropiación, de hegemonía*, repasemos otro episodio de la Última Cena, uno más discutido en el cristianismo, como es la eucaristía. En la Última Cena, presentes los doce apóstoles, Jesús tomó el pan y lo repartió entre sus discípulos diciendo: “Tomad y bebed todos de él, porque esta es mi sangre, sangre de la alianza nueva y eterna, que será derramada por vosotros y por muchos para el perdón de los pecados” (Lucas 22:19-20). Este episodio se implantó en el cristianismo como rito e institución, como símbolo en pinturas y figuras, sirviendo para agrupar y unificar a los fieles como hijos de Cristo. Durante la contrarreforma de Lutero, fue una de las causas de escisión y división de los protestantes frente a los católicos. En la actualidad, la eucaristía –como sacramento– es parte de la misa, y supone uno de los máximos símbolos, actos y prácticas de identificación entre fieles cristianos, es decir, los representa e integra dentro de una misma comunidad. Esto muestra cómo los materiales, los actos y prácticas que se despliegan en determinados *aparatos o dispositivos* tienen la capacidad, primero, de atraer e incorporar, y segundo, de identificar y unificar a una comunidad bajo un proyecto común. Althusser (1974) mostraba lo inseparable de la base material, en este caso, el aparato religioso –que englobaba una serie de prácticas, unos rituales, unos actos–, de su vertiente ideológica, que permitían articular una representación del mundo, en un proceso de configuración de subjetividades. Agrupado en los aparatos ideológicos del Estado, formaban parte del aspecto *no coactivo* de la reproducción de las relaciones de producción. Poulantzas (1975, 1976), retomando la idea de aparatos del Estado, destacaba la función del aparato de Estado (como distintos

ramas y poderes, y sus contradicciones) como factor de unidad y organización de las clases dominantes, y atomización de las dominadas (individualización). La teoría del Estado burgués de Gramsci y su intento por superar la concepción coercitiva dominante sobre el Estado son el origen de estas interpretaciones. Teorías posteriores identificaban los aparatos como dispositivos (Foucault, 2008 [1983]), o ensamblajes (Deleuze y Guattari, 2005), mostrando la vertiente más intangible de estos. En una reinterpretación de estos postulados, aquí se expone cómo la *forma* del consejo de administración, no se reduce a su estructura como órgano de gobierno de la empresa, como autoridad formal (presidente, vicepresidente, consejeros ejecutivos, etc.), sino que esta forma incorpora funciones extraeconómicas de organización y de clase, en particular de unidad y organización de la clase capitalista e incorporación de distintas fuerzas sociales, tomando el cuerpo de *aparato de hegemonía*.

Para explorar la dimensión *hegemónica* es necesario retomar la citada definición del Estado de Gramsci, que lo acota como “hegemonía acorazada de coerción”¹⁴³. Con el concepto de hegemonía, se quería remarcar cómo la clase burguesa se separa de la voluntad conformista y meramente coercitiva de anteriores clases dirigentes, las cuales tenían una “concepción de casta cerrada, no tendían a elaborar el paso orgánico de las demás clases a las suyas” (Gramsci, 1977: 197). Por el contrario, el *proyecto* de la clase burguesa como clase dominante va más allá de su propia clase, debido a que es un “organismo en continuo movimiento”, y lo que es más importante, es “capaz de absorber a toda la sociedad, asimilándola a su nivel cultural y económico”. Es más, uno de los elementos diferenciales de esta hegemonía es que “permite a las clases adversarias la posibilidad de organizarse y constituirse en fuerza política autónoma” (Glucksmann, 1978: 77)¹⁴⁴. Esta asimilación, como dominación de la clase dominante, se realiza en el terreno de la ideología: “tiene que ver con aparato hegemónico, en cuanto crea un nuevo terreno ideológico, determina una reforma de las conciencias y de

¹⁴³ Glucksmann (1978) explica bien cómo en Gramsci hay latente una explicación que prima la “ampliación del Estado”, yendo así más allá de su clásica definición como aparato represor. Por el contrario, el Estado, en esta extensión de sus competencias, incluye un conjunto de aparatos de hegemonía, en tanto “mecanismos que aseguran el consenso de las masas a una política de clase” (Glucksmann, 1978: 76). Este mecanismo, dirá, es “algo más” que los mecanismos de imposición en los que se basa la legitimidad weberiana o de la violencia simbólica en Bourdieu.

¹⁴⁴ La hegemonía se disocia del concepto funcionalista de integración por la propia esencia contradictoria de este tipo integración: es un modelo bipolar que sólo funciona con su opuesto. Es decir, la hegemonía contempla la crisis de hegemonía, el Estado al Estado ampliado, y los modos de integración a los modos de desintegración (Glucksmann, 1978: 77).

los métodos de conocimiento, es un hecho de conciencia, un hecho filosófico” (Gramsci, 1971: 46).

En resumen, con el ascenso de la clase burguesa se implanta una estrategia *extensiva e inclusiva* en las nuevas relaciones de clase que se manifiesta en sus *formas* de articular estas relaciones y la posición del Estado. Se da una transición, de un elemento monolítico, como el Estado absolutista, basado en el monopolio de la fuerza, a la extensión y ampliación de la dominación a través de múltiples *aparatos*.

Althusser (1974) profundiza en la extensión *privada y no coercitiva* de los aparatos en Gramsci, cuyo fin identifica con la reproducción de unas condiciones de producción y *por ende* el poder de la clase dominante¹⁴⁵. La primera parte supone la autonomía y variedad de los aparatos (aparato escolar, jurídico, religioso, familiar, sindical, cultural, de información) mientras en la segunda destaca la importancia de la dimensión *ideológica*¹⁴⁶. La conjugación de ambas características, lo privado y lo no coercitivo, produce una traducción *física y material* de la dominación ideológica, de la extensión de la ideología de la clase dominante, por la cual “en un aparato y sus prácticas existe siempre una ideología. Tal existencia es material”¹⁴⁷. La identificación entre ideología y sujeto o subjetivación le permite hablar a su vez del carácter *constituyente* de estos aparatos, en tanto que interpelan a los individuos como sujetos. Les nombran, adjetivan, es decir, conforman su individualidad.

Este es un argumento que recogerá Poulantzas, en la función del Estado y su articulación como aparato extraeconómico: su funcionalidad en los procesos de constitución y organización de clases y constitución de subjetividades, siendo un medio de unidad y organización de las clases dominantes, y de individualización de trabajadores atomizados y despojados de los medios de producción. Genera unidad por arriba y atomización por abajo. Es decir, constituye el fundamento *material* del proceso

¹⁴⁵ La base de estos aparatos es la integración de los diferentes cuerpos sociales, sin obviar el papel de los conflictos de clase. Esto diferencia la aportación gramsciana de la perspectiva funcionalista o estructuralista, pues estos no se consolidan como aparatos de reproducción (Althusser, 1974) o integración funcional en Parsons, pues los modos de articulación o integración contemplan a su vez mecanismos de desarticulación (Glucksmann, 1978). Al ser un lugar dónde se disputa la hegemonía, el Estado se convierte también en un terreno de lucha.

¹⁴⁶ Althusser acepta que su foco es la *ideología* y no las *ideologías*. Define esta como “una representación de la relación imaginaria de los individuos con sus condiciones reales de existencia” (Althusser, 1974).

¹⁴⁷ A pesar del aparente circularidad que muestra esta definición, acota, que estos son “susceptibles de ofrecer un campo objetivo a contradicciones que, bajo formas unas veces limitadas otras veces extremas, expresan los efectos de los choques entre la lucha de clases capitalista y la lucha de clases proletaria” (Ibid).

de individualización moderno y de unidad de unas clases dominantes incapaces de organizarse por mecanismos o aparatos únicamente económicos¹⁴⁸.

Otros autores divergen sobre las formas que adquieren estos *aparatos* como *dispositivos de control*. Primero Foucault, luego Deleuze y Guattari (2005) acotaran la función y extensión material de estos dispositivos. Primero, éstos quedan alejados en la sociedad actual de su función disciplinaria, siendo ahora aparatos o dispositivos de vigilancia. Segundo, éstos no están *sujetos ni anclados* a una realidad material finita, sino que constituyen una “totalidad multilineal” que une múltiples elementos (los discursos, las instituciones, las habilitaciones arquitectónicas, etc.). Ello supone que estos dispositivos no aluden a una dimensión trascendental, del Sujeto, el Otro, o la Razón, sino que aluden a “procesos singulares, de unificación, totalización, verificación, subjetivación, inmanente al aparato” (Deleuze, 1992). Una segunda aportación es su dimensión *estratégica*, en tanto que éstos pueden identificarse donde “se efectúa una cierta manipulación de relaciones de fuerzas, ya sea para bloquearlas, o para estabilizarlas, utilizarlas” (Foucault, citado en Agamben, 2011)¹⁴⁹.

Hasta aquí podemos señalar cómo los aparatos constituyen una realidad material, ideológicamente reflejada, formada por rituales, por actos (Althusser, 1974), así como por líneas de resistencia, demarcación y juegos de poder, que tienen como objetivo la demarcación y domesticación de las subjetividades, así como de los cuerpos.

Al igual que el Estado, el consejo de administración ha sido también tradicionalmente asociado a la autoridad, a la coerción interna y externa: desde su poder frente al presidente del consejo (al cual elige) o frente a los accionistas (a los cuales responden pero también limitan). No obstante, los principios asociados al papel del consejo como el de autoridad, u otros como el de gestión y mediación en disputas (Gevurtz, 2004), o de asesoramiento y supervisión (Fraile y Fradejas, 2010), se muestran insuficientes para explicar la implantación y permanencia del modelo dominante de consejo de

¹⁴⁸ Poulantzas apuntaba al desplazamiento de los conflictos de clase desde el campo de lo económico (producción) a determinadas instancias que incorporan funciones extraeconómicas, condensando materialmente estos conflictos. Aquí la forma del Estado cumple un rol fundamental, en tanto capaz de condensar materialmente los conflictos que afectan a las relaciones de clase:

¹⁴⁹ Es decir, no están fijas ni prefijadas en un a priori, sino que constituyen un conjunto heterogéneo formado por líneas (Deleuze, 1992) estratégicas de demarcación de límites sobre lo visible, lo enunciable, en un proceso de subjetivación “que permite a uno ver y oír” (Deleuze, 1992). Nos quedamos con la definición de Agamben (2011) por la cual un dispositivo es “todo aquello que tiene, de una manera u otra, la capacidad de capturar, orientar, determinar, interceptar, modelar, controlar, asegurar los gestos, las conductas, las opiniones y los discursos de los seres vivos”.

administración¹⁵⁰. Por el contrario poco se ha explorado el carácter hegemónico de este órgano, es decir, su función más allá de la coerción interna –es decir, como máxima autoridad o gobierno–.

El carácter hegemónico puede mostrarse en la *forma institucional* que adopta el modelo de board-centered: rotatividad de los miembros, autoridad colegiada, y máxima autoridad subordinada al consejo (Gevurtz, 2004). Esta forma tiene incorporada toda una *estrategia de clase*, que tiene que ver con el sujeto histórico de referencia de la empresa moderna –la burguesía– cuyo poder fue creciendo al abrigo de la *política cortesana*. Esto es, surge paralelamente y dentro de una política de *alianzas patrimoniales* durante el periodo absolutista, donde la corte representaba el medio de *socialización* de las distintas *casas*, bajo la autoridad y arbitraje del rey. Estas casas se construían alrededor del linaje, de los apellidos, y el matrimonio quedaba como principal medio de inclusión en la corte para las familias burguesas.

La lógica burguesa, aplicada a la organización y funcionamiento de la empresa, iría más allá de la política cortesana de alianzas entre casas, al concebir el consejo de las modernas empresas como lugar de socialización e incorporación de cuerpos sociales de poder. Es decir, el consejo de administración funciona, en la práctica, como una *corte* burguesa.

Esta lógica *representativa* del consejo, o su función *hacia afuera*, ha tendido a ser asociada con una vinculación y dependencia frente a *stakeholders o shareholders*, lo cual no permite acotar bien su función *representativa*. En el primer caso, nos remitimos al conjunto de personas (dentro y fuera de las corporaciones) que pueden verse afectados por la actividad de la empresa, las cuales ejercen una presión sobre la dirección de la misma. En el segundo caso, son los accionistas los que son representados dentro del consejo de administración, por los derechos que devienen del capital suscrito (derechos de voto).

No obstante, el criterio de representación al que nos referimos tendría otro tipo de fundamento que puede encontrarse en órganos corporativos medievales tradicionalmente ocupados por la burguesía, como los consejos municipales y parlamentos medievales (Gevurtz, 2004). En ellos se trataba de representar al conjunto de cuerpos de poder: artesanos, mercantes y otros. Bajo este criterio representativo, un

¹⁵⁰ Si esta fuera la razón fundamental, se habría adoptado una estructura unipersonal y permanente como menciona Gevurtz. En cambio, se opta por un órgano colectivo, renovado cada cierto tiempo, y elegido por los accionistas.

miembro de la comunidad actuaba bajo la lógica “plena potestas” sobre el resto de la misma. Es decir, se asumía que el miembro del consejo o del parlamento representaba y tenía la autoridad de representar a una comunidad determinada.

En el caso del consejo, éste obedece a un criterio de representación más amplio por el cual cada posición es igual al lugar del miembro o persona como cruce de un conjunto de círculos sociales. Estos círculos no serían representativos de corporaciones -en tanto que cuerpos formalmente organizados- sino que serían un conjunto de relaciones sociales que surgen junto -y al abrigo- de instituciones hegemónicas.

Con ello, el consejo de administración funcionaría como aparato de incorporación de círculos sociales, los cuales se caracterizan por una posición hegemónica, como fuerzas sociales emergentes capaces de una dirección política, incorporadas al consejo de administración y apropiadas como parte de una estrategia y proyecto de clase.

II.3.2.f. Las funciones del consejo de administración como aparato de hegemonía y estrategia de clase

Siguiendo con la analogía de la Última Cena, Jesús consiguió no sólo la unidad de los presentes, sino su identificación con el proyecto que representaba, a través de un acto, de unos gestos, y ante todo, de un rito que estableció un protocolo para lo que sería posteriormente el principal rito cristiano, la misa. Su objetivo era que quedara clara la transferencia entre divinidad y fiel, entre prócer y creyente, y la unidad que se generaba a partir de ese rito. El consejo de administración actuará como lugar material donde se despliegan una serie de actos, prácticas y normas que han favorecido históricamente, la incorporación y socialización de distintas fuerzas sociales, así como su identificación y unidad dentro del proyecto burgués, particularmente, frente a aquella fracción en la cual ocupa un *lugar*.

Pongamos un ejemplo. En los consejos de administración de las grandes corporaciones hay una circunstancia que se repite en numerosos casos: la presencia de ex responsables políticos y miembros de entidades reguladoras en consejos de administración y la identificación que se produce entre éstos y los objetivos y el proyecto de la empresa. Esta situación se produce en tal grado, que en casos de quiebras y crisis, éstos terminaron tomando partido por la propia empresa, obstruyendo o no colaborando con las entidades fiscalizadoras o reguladoras.

Han sido significativos y sonados los casos de Lehman Brothers, Freddy Mac, Fanny Mac y otras empresas que quebraron durante la crisis financiera de 2007. Una comisión encargada por el congreso de Estados Unidos (Financial Crisis Enquiry Commission) publicó en 2011 un informe con los principales hallazgos. Entre ellos, se enfatizaba los excesivos riesgos tomados por los managers en la extensión de productos tóxicos como CDO (Collateral Debt Obligation), aun teniendo conocimiento de ello. Otro de los elementos que destacaban, de soslayo, era la presencia en la mayor comercializadora de estos productos de un exsecretario del Tesoro, Robert Rubin, el cual, más allá de advertir, “recomendó a Citigroup incrementar su toma de riesgos” (FCIC, 2011: 137). En este caso, no hubo avisos del consejo a los organismos reguladores sobre su excesiva exposición y riesgo ante la devaluación de los CDO. En noviembre del 2007 el Citigroup anuncia una pérdida del 57% de sus beneficios y un año más tarde anuncia pérdidas por valor de 8,290 millones de dólares.

Un caso similar sucede en España con la entidad financiera Bankia. Esta entidad surge en enero de 2011, tras el beneplácito del Banco de España a la fusión de siete cajas de ahorros (en la forma jurídica de fusión fría, o SIP, luego BFA). Fue nombrado entonces como presidente el ex ministro de economía Rodrigo Rato, y junto a él, 11 consejeros procedentes del ámbito político, autonómico y nacional. En julio de 2011 salía a bolsa el 55% de las acciones de la entidad. En mayo de 2012 se suspendía la cotización de sus acciones ante su caída. Ese mismo mes declarará que, tras reformular las cuentas de 2011, registraba unas pérdidas de 3318 millones de euros, en lugar del resultado positivo de 305 millones declarados para el ejercicio de 2011. En diciembre de 2011, declaraba unas pérdidas de 19.056 (por deterioro de activos), las mayores pérdidas en la historia financiera del país.

La cuestión que se plantea es, ¿con qué sentido y criterio integran estas entidades a dichos consejeros junto a otros con un perfil completamente distinto?. Y segundo, ¿por qué se produce una plena identificación con la entidad de destino, evidenciando una direccionalidad del interés individual inversa al recorrido de su trayectoria?. Es decir, hay una mayor identificación con la entidad de destino que con la de origen, así como una mayor asunción de riesgos. Desde esta perspectiva, se plantea cómo la función del consejo es la incorporación de una serie de círculos sociales y la subsunción de su condición individual a la condición de clase que identifica a las empresas a las cuales queda vinculado, directa e indirectamente.

Para este caso, Zeitlin proporciona una definición de las corporaciones empresariales muy sugerente, como “unidades de un aparato de apropiación de clase; y el conjunto de funcionarios y propietarios del capital participan en diferente grado, como miembros de la misma clase social, en su dirección” (1974:9). La apropiación a la que alude Zeitlin se realiza a partir de la extracción de excedente y su distribución, pero deja esbozado el carácter amplio de la política de la empresa (*broad politics*) en la cual es importante la *incorporación y apropiación de fuerzas sociales emergentes* (para la defensa de los intereses corporativos y del conjunto).

Por tanto, la propia *forma* del consejo de administración facilitaría su papel como aparato de apropiación y hegemonía, lo cual pasaría por contemplar los siguientes elementos:

a) Incorporar otras fuerzas sociales: para ello, los órganos colegiados tienen que garantizar la rotación, lo cual garantiza a su vez que haya una renovación de los círculos sociales de hegemonía que quedan representados en cada posición. Esta característica tendría relación con la esencia *dinámica* de la propia burguesía, como “organismo en continuo movimiento capaz de absorber a toda la sociedad, asimilándola a su nivel cultural y económico” (Gramsci, 1977: 197).

b) Unificar políticamente: al igual que la función que atribuye Poulantzas al Estado y por extensión al bloque de poder (Poulantzas, 1976), el consejo de administración funciona en algunos casos como instancia de unidad política de los diferentes intereses que integra, a veces contrapuestos. Fuera del mismo existirían un conjunto de intereses individualizados, que serían unificados bajo la égida de una clase determinada al interior del consejo de administración. Como ejemplo queda la gran diversidad interna de intereses de los sectores de extracción: profesores de universidad, políticos, empresarios, managers, aristócratas, propietarios. En el caso del Estado franquista, tras su ocaso y posterior victoria de UCD y de PSOE, el consejo de administración de las grandes empresas funcionó como mecanismo de unidad para los diversos grupos sociales que sobrevivieron entonces dentro del Estado, los cuales eran, en muchos casos, antagónicos, ideológica y materialmente: militares, cuadros del movimiento nacional, cuadros del PSOE y sindicalistas, altos burócratas, nobleza dirigente, gobernadores civiles. Estos fueron *unificados o agrupados* en un movimiento “desde afuera” por las grandes empresas del Estado a inicios de la década de los 90, las cuales

sirvieron de órgano integrador y de unidad para las distintas facciones rivales en el Estado.

c) Representar círculos sociales: cada lugar en el consejo no obedece a una *posición individual*, sino a un conjunto de relaciones sociales que tienen como punto de corte al individuo. Es lo que denominamos *círculos sociales*, cuya base es el conjunto de instituciones a los que ha pertenecido el consejero y que le permiten ser *representativo* de estos.

d) Economizar los canales de comunicación: no todo círculo social es susceptible de ocupar una posición en el consejo. Los consejeros, y los círculos a los que representan, tienen que facilitar la comunicación pasando por el menor número de posiciones posibles. Es decir, cada posición en el consejo tiene que reducir al mínimo el número de canales entre la empresa y otras instituciones.

e) Generar confianza: los círculos sociales, al ser informales y tener como sujeción al propio individuo, permiten generar lazos entre instituciones basados en la confianza. Es decir, las relaciones que ha establecido el individuo en aquellas instituciones en las que ha pertenecido sirven como garantía de relaciones estrechas entre la empresa y dichas instituciones.

f) Monopolizar posiciones de poder: la existencia de un órgano colegiado permite poder *monopolizar* el poder *rodeando* las instituciones hegemónicas. Es decir, a diferencia de la política cortesana, en la cual, para conseguir una posición de poder política se dependía del favor real y por tanto de la posición *en la corte*, en este caso el efecto se produce en dirección contraria: puede rodearse, por ejemplo, el ejecutivo de un Estado, incorporando en el consejo de administración a los distintos ministros que ocuparon posiciones en este, aún bajo distintos partidos o signos políticos.

II.3.2.g. El consejo de administración como medio de incorporación: las posiciones como lugares de hegemonía y cruce de círculos sociales

El gran mito de la Última Cena ha provocado en el cristianismo múltiples revisiones, escisiones y concilios. Más allá, exponía una circunstancia particular: una heterogeneidad manifiesta (incluidos intrigantes y confabuladores) y la identificación como iguales, bajo la unidad que profería compartir la mesa con el profeta. Una escena más profana se producía en 2011 en la Torre Europa (Torres Kio) con la reunión de los 18 miembros del consejo de administración de la recién creada Bankia (resultado de la

fusión de varias cajas de ahorros, entre ellas Caja Madrid y Bancaja), procedentes de múltiples partidos, sindicatos u otras organizaciones¹⁵¹, bajo la presidencia de Rodrigo Rato y Figaredo, ministro de economía, vicepresidente del gobierno, y miembro del Partido Popular. Su diversidad quedaba justificada por la ley de Cajas de Ahorros de la Comunidad de Madrid (Ley4/2003, reformada en 2008), que fijaba unos criterios de representación en la asamblea general, con cuotas por entidades políticas, sindicales o patronales. No obstante, partimos de que cada uno de ellos representaba un *lugar de hegemonía*.

Esta definición supone abstraerse de la dimensión *individual* en la cual recae el estudio de este órgano. En este caso, cada posición sería un conjunto de *instituciones a las cuales representa*. Algo que Narciso Pizarro definió como *lugares* (Pizarro, 2000) o *subconjunto de instituciones que tienen al individuo como intersección*¹⁵². Bajo esta definición y distinción metodológica, el consejo de administración sirve para *incorporar diferentes fuerzas sociales emergentes y círculos de poder*.

Como consecuencia cada consejo de administración CA sería igual al conjunto de instituciones I que tienen como cruce a cada individuo miembro del consejo:

$$CA = I_1, I_2, I_3, I_4, I_n$$

Sin embargo, puede suceder que estas instituciones sean equivalentes a aquellas que representan otros consejeros de otras empresas, por lo cual existirían relaciones indirectas a partir de las instituciones a las cuales pertenecen dos o más consejeros. En este caso se podría revertir la forma anterior, en la que las instituciones permitirían la conexión entre distintos consejos de administración, al mismo tiempo que conectarían las distintas instituciones que incluye cada uno de los consejos:

$$I_1 = \sum CA_1, CA_2$$

Siendo $[CA_1 = I_1, I_6, I_{15}, I_{20}]$ y $[CA_2 = I_1, I_5, I_7, I_{10}]$

Sería ésta una definición similar a la que Wright Mills utilizaba al concebir la élite del poder. En ella, eran las posiciones las que garantizaban tanto el poder como una misma condición psicosociológica de los sujetos que la ocupaban, y por tanto lo que permitía la

¹⁵¹ Entre los integrantes estaban José Antonio Moral Santín, miembro de Izquierda Unida, Virgilio Zapatero Gómez, ex ministro del PSOE, José Manuel Serra Peris, secretario de Estado de Comercio y Turismo durante la etapa del PP de Rodrigo Rato, Antonio Tirado Jiménez, alcalde de Castellón por el PSOE; empresarios como Arturo Fernández Álvarez, del sector hostelero y vicepresidente de la patronal CEOE; y consejeros en otras empresas como Alberto Ibáñez González (Colonial), Javier López Madrid (OHL), Claudio Aguirre Pemán (Vocento y Endesa Gas).

¹⁵² En esta definición el autor precisa que en estas instituciones “al menos uno de los miembros pertenece a todas y solo a las instituciones incluidas en el subconjunto” (Pizarro, 2000)

circulación de los miembros de la élite del poder (Mills, 1956: 19)¹⁵³. Es decir, subsumía la condición individual a la condición posicional de dicho individuo, a las determinaciones psicosociológicas de las posiciones de poder, lo cual les hacía *rotar* en diferentes instituciones de poder: militares, políticas o económicas.

Sin embargo, en la definición que aquí se expone, el consejo no estaría compuesto por los individuos que rotan entre los distintos consejos -aunque éstos formen parte de varios consejos- sino por el conjunto de instituciones a las que representan.

Estas instituciones además, no son meros atributos, sino puntos de intersección de los individuos para con otros que forman parte de dichas instituciones. Es lo que denominamos como *círculos sociales* o conjunto de instituciones que permiten vincular a dos pares a partir de una institución común. Por ejemplo, dos consejeros pueden haber ocupado puestos en el ministerio X y el ministerio Y, y haber coincidido en el ministerio Z, por lo cual pertenecerían a distintos círculos políticos, coincidiendo en aquel que tiene al ministerio Y como punto de intersección.

A la definición de cada posición en el consejo como un *lugar*, hay que añadir la dimensión hegemónica de este lugar. Es decir, no solo representa a un conjunto de instituciones, sino que su presencia tiene que ver con la *condición hegemónica de dichas instituciones*.

En el caso del Estado, éste está presente, en mayor o menor medida, en el consejo, según su papel para con el proyecto hegemónico de la clase capitalista. Es decir, las diferentes posiciones del consejo forman parte de la *estrategia capitalista de producción de relaciones de hegemonía*, por la cual interesaría tener un *aparato dinámico* que pueda absorber al conjunto de fuerzas sociales emergentes, sin por ello alterar la estructura de la propiedad o el proyecto de acumulación concreto que sostiene a la clase capitalista.

¹⁵³ “Hay una base social y psicológica de su unidad, que descansa en el hecho de que son de un mismo tipo, evidenciando el hecho de que son fácilmente intercambiables” (Mills, 1956: 19)

PARTE III: APROXIMACIÓN METODOLOGICA

Esta investigación parte del análisis de un conjunto de relaciones, relaciones entre consejos de administración, entre accionistas, y entre consejos de administración y el Estado. En su conjunto, se estudian relaciones entre posiciones *objetivadas*, es decir, independientes a una valoración o interpretación subjetiva o intersubjetiva. Ello hace que otras dimensiones sean obviadas, en concreto, aquellas que se identifican con valores, o normas que rigen las acciones, actitudes y motivaciones de los sujetos, que puedan estar asociadas a un determinado *estatus* o *rol*. También quedan desplazadas del análisis el conjunto de representaciones sociales que existen sobre el poder económico, sobre el Ibex35 y la condición de miembro de un consejo de administración. Por el contrario, en este trabajo, son las posiciones objetivas, *formalmente definidas*, registradas en boletines oficiales, las cuales operan como unidad mínima en la recolección, siendo la *relación* entre estas posiciones la unidad mínima de análisis. Para ello, las relaciones entre posiciones (consejeros y su vinculación con una o varias empresas, con el Estado, y accionistas y su vinculación con una o varias empresas) han sido transformadas en matrices, y analizadas éstas siguiendo el *análisis descriptivo*, *exposición gráfica*, e *indicadores* del compendio técnico-metodológico denominado Análisis de Redes Sociales (Wasserman y Faust, 2013; Knoke and Yang, 2008; Scott, 2000).

Este tipo de análisis ha sido asociado al *análisis estructural* o de *redes*, el cual analiza el sistema de posiciones (relacionadas entre sí) como forma de abordar la estructura social (Rodríguez, 2000; Pizarro, 1998) y las clases sociales (Scott, 2000). En la primera acepción la “posición social” se refiere “a un punto diferenciado en el conjunto de puntos donde se definen las estructuras sociales” (Pizarro, 1998: 327). En la segunda, se identifica con las clases sociales, siendo estas “estructuras de posiciones sociales (ocupaciones, niveles de ingreso, niveles de educación) que son ocupados por individuos y que son reproducidas en el tiempo” (Scott, 1985: 94)

El análisis de relaciones entre posiciones define pues este análisis, situado en una *perspectiva relacional* que suele oponerse a aquel centrado en la *variable estadística* y el *individualismo metodológico* en el cual “las entidades vienen primero, y las relaciones entre ellas a continuación” (Emirbayer, 1997: 281). En otro punto, si bien existen elementos en común de la sociología estructural -la amplia y holística mirada relacional y el foco en las posiciones objetivas- estamos más próximos a una perspectiva marxista, de fuerte tradición *gramsciana* (Poulantzas, 1976 [1968], 1987, 2005 [1978]; Jessop, 1990, 2007), según la cual habría que prestar especial atención a

lugares de clase, o determinadas posiciones objetivas¹⁵⁴. Siguiendo esta línea teórica, se da especial relevancia al *lugar* de los sujetos (como agentes sociales) frente a determinados aparatos¹⁵⁵, el Estado y la empresa, los cuales materializan y encarnan tanto unas relaciones de producción como unas relaciones políticas e ideológicas dadas y, por ende, materializan y condensan las relaciones de clase en las formaciones capitalistas contemporáneas (Poulantzas, 1987: 24-27).

De ahí la estrategia hipotético-deductiva de esta investigación, en la cual se ha realizado una reflexión inicial sobre las dimensiones que definen la unidad entre el poder económico y político (atributos, posiciones, grupo, círculos sociales y bloque). Finalmente, se ha optado por un aparato teórico concreto, ligado a los conceptos de *bloque en el poder* y *bloque de poder económico*, los cuales evidencian, no sólo, la existencia de una relación entre dos esferas (política y económica), sino también, la relación *contradictoria* entre Estado y clase capitalista y la dinámica conflictiva interna en cada uno de éstos. Es decir, se parte de una unidad contradictoria de las fracciones dominantes de la clase capitalista dentro de un bloque de poder, dónde el Estado funciona como organizador de la “unidad conflictiva de la alianza en el poder y del equilibrio inestable entre sus componentes” (Poulantzas, 2005: 152). En resumen, si bien se parte de la unidad entre poder económico y poder político, las relaciones que se establecen entre ambas son conflictivas y contradictorias, producto de la naturaleza *desunida* de la clase capitalista, así como las contradicciones que atraviesan instituciones como el Estado o las corporaciones empresariales modernas¹⁵⁶.

Uno de los elementos que han determinado la estrategia metodológica adoptada aquí, es la reconstrucción empírica de estas relaciones de clase dentro de la clase capitalista desde determinados hechos fácticos. Es decir, se parte del análisis de posiciones *objetivas* en determinadas instancias (haber sido nombrado por el gobierno como parte

¹⁵⁴ Poulantzas asume las clases sociales como indistinguible de la lucha de clases y, como tal, entendida en un doble punto: en su *determinación estructural*, como “lugares objetivo ocupados por los agentes en la división social del trabajo: lugares que son independientes de la voluntad del sujeto” (1987: 12); distinguido de su posición de clase en la *coyuntura*, referido a la “situación concreta de la lucha de clases” (1987: 13). De este modo conjuga origen y destino de clase como dos elementos dentro de un mismo terreno, dentro de la lucha de clases, donde no son los individuos, sino la posición de los lugares que ocupan en la lucha de clases, lo que definen las clases sociales (Ibidem: 14-16).

¹⁵⁵ Establece como “las clases sociales y su reproducción no existen sino por la relación clases sociales/aparatos de Estado y aparatos económicos; estos aparatos no se ‘sobreañaden’ simplemente, como apéndices, a la lucha de clases, pero desempeñan en ella un papel constitutivo” (1987: 25). Como aparato económico identifica a la empresa, “centro de apropiación de la naturaleza, materializa y encarna las relaciones político-ideológicas” (Ibíd.).

¹⁵⁶ Debido, principalmente a la forma particular del Estado y del consejo de administración, que les sitúa fuera del círculo de acumulación del capital y les permite actuar, como bloque organizador el primero, y aparato de hegemonía el segundo. Véase Parte II Capítulo 3.

de la administración del Estado, ser miembro del consejo de administración de una empresa del Ibex35, o ser registrado como accionista de estas empresas), que son reflejadas en registros como el Boletín Oficial del Estado, o los Informes de Gobierno Corporativo. De dichas fuentes oficiales se ha extraído la información sobre vinculaciones personales con el Estado, posición dentro del consejo de administración, o vinculación con un determinado tipo de capital en la empresa. En consecuencia, esta investigación parte del análisis del conjunto de relaciones entre consejos de administración del Ibex35, partiendo de la premisa de cómo sus miembros quedan insertos dentro de un complejo sistema de relaciones (lugar en el capital, estructura de la propiedad, y vinculación directa o indirecta con el Estado), y que, transformadas dichas relaciones en un conjunto de nodos y aristas, éstas permiten -siempre dentro de unos límites- representar un bloque en el poder.

Es evidente que existe una disparidad entre el objeto teórico y el objeto empírico de este trabajo. Pues si bien el primero alude a las clases y fracciones de clase que forman el bloque en el poder, en el segundo caso, únicamente aparecen aquellas fracciones de la clase capitalista que participan en cada uno de los periodos analizado dentro de alguna empresa del Ibex35, el principal índice bursátil español y que definimos como *bloque de poder económico*. No obstante, optar por las empresas que forman parte del Ibex35, siendo así una muestra de menor tamaño en comparación con investigaciones que utilizan muestras mayores (100, 200, 500 mayores empresas), tiene sus ventajas: al utilizar la muestra de 35 empresas y someterse a los criterios de inclusión y selección de empresas que el índice marca¹⁵⁷, nos permite utilizar criterios formales (definidos a priori aunque polémicos en su aplicación) de *competencia* en el análisis de la clase capitalista.

En este sentido, la decisión de optar por un límite de 35 empresas que van cambiando según el periodo y según unos indicadores, supone incluir el criterio de *competencia interna o dominación económica* que domina entre las diversas fracciones de la clase capitalista, así como introducir la variable *capitalización bursátil*, como elemento que demarca la posición como fracción capitalista dominante: se seleccionan aquellos componentes de la fracción capitalista dominante cuya materialidad queda comprendida

¹⁵⁷ Las inclusiones y exclusiones de empresas del Índice Ibex35 se realizan en función de tres criterios (Fernández Rodríguez, 2010): capitalización bursátil, frecuencia de cotización (número de días que el título cotiza en el mercado), y el volumen de negociación (número de títulos que cambian de propietario en el mercado). La decisión la toma un Comité Asesor Técnico (CAT) formado por miembros de diferentes organizaciones financieras y académicas (Bolsa de Madrid, Analistas Financieros, IESE, y otros).

dentro de los mercados bursátiles, particularmente en una posición relevante dentro del índice Ibex35, en cuyo interior diferentes grupos se encuentran en competencia entre sí por la hegemonía dentro del bloque de poder económico.

El bloque de poder económico lo identificamos, en consecuencia, con el corpus empírico analizado, que integra diversas bases de datos construidas a partir de las relaciones entre consejos de administración de empresas integrantes del Ibex35, entre los miembros de estos consejos de administración y el Estado y entre accionistas de estas empresas en cuatro periodos diferentes (1991, 2000, 2010, 2013). De este modo, este *bloque de poder económico* se compone, empíricamente, de un conjunto S formado por i miembros de los consejos de administración de e empresas del Ibex35, del cual se ha seleccionado un subconjunto G formado por aquellos consejeros vinculados a la administración del Estado¹⁵⁸. Este subconjunto G nos sirve para identificar diferentes grupos o comunidades dentro del Ibex35, por un lado *círculos políticos*, y por otro, *proyectos de hegemonía*.

El primero tiene que ver con la cohesión interna del subconjunto G , según una serie de vinculaciones cruzadas o nombramientos cruzados (pertenecer a un mismo ministerio) que denominamos *círculos políticos*, que han sido identificados según el algoritmo de Girvan-Newman (fuertemente basado en el indicador de intermediación), y que señalan una serie de dinámicas de padrinazgo dentro del Estado, así como canales de comunicación, transferencia de recursos y límites entre áreas del Estado. Por ejemplo, el hecho de que un consejero I haya sido nombrado en el ministerio Y y Z le inserta en un círculo político similar a otros que han sido nombrados en los ministerios Y . Aunque, todo ello depende del rol *intermediario* que dicho consejero tenga, es decir, no es tanto la afiliación común sino la capacidad de dicha afiliación de ser punto de conexión de otras. Es decir, el criterio elegido para la demarcación de comunidades (algoritmo de Girvan-Newman), es el de máxima diferenciación (Valor Q cercano a 1), es decir, que exista el mayor número de puntos de corte posibles, para identificar el mayor número de comunidades de nodos o *círculos políticos*.

En el segundo caso, el subconjunto G permite identificar grupos de empresas cohesionadas alrededor de un *proyecto de hegemonía política*, que en el ámbito

¹⁵⁸ Con administración del Estado (adE) nos referimos al conjunto de órganos que integran la administración pública (Art. 103 de la constitución): tanto la administración general del Estado (gobierno, ministerios, subsecretarios), como las administraciones autonómicas, locales, y administraciones independientes (Banco de España, CNMV). Se identifica los puestos de responsabilidad con haber ocupado una posición en los órganos de gobierno de cada uno de éstos

empírico equivale a *grupos cohesionados* o *comunidades* de empresas del Ibex35 articulados por un *consejero* vinculado a la administración del Estado. Por ejemplo, el que entre Telefónica e Inditex exista un consejero común y que éste haya formado parte de la administración del Estado, como es el caso de Pablo Isla Álvarez de Tejera.

Para abordar este conjunto de relaciones se utiliza el Análisis de Redes Sociales (Wasserman y Faust, 2013; Knoke and Yang, 2008; Scott, 2000), que, alude un compendio heterogéneo, teórico-metodológico, como “conjunto de métodos y conceptos” (Wasserman y Faust, 2013: 3), “para el análisis de estructuras sociales, métodos que ayudan específicamente a la investigación de aspectos relacionales” (Scott, 2000: 7), aspectos como “la estructura de los grupos humanos, comunidades, organizaciones, mercados, la sociedad o el sistema mundo (De Nooy et. al., 2005: 3).

PARTE III. CAPITULO 1. BASE EMPÍRICA Y PERIODOS ANALIZADOS: CONSEJO Y CAPITAL DE EMPRESAS DEL IBEX35 EN 1991, 2000, 2010 Y 2013

La investigación parte del análisis de cuatro bases de datos -construidas por el autor- de miembros del consejo de administración y accionistas de las 35 empresas que componen el Ibex35, en cuatro cortes históricos diferentes: 1991, 2000, 2010, y 2013. Por otra parte, esta base ha sido ampliada con los datos sobre la vinculación con el Estado de los miembros de estos consejos de administración en cada periodo.

Cada corte lo componen 35 empresas diferentes (en muchos casos coincidentes) que varían según el dictamen de inclusión y exclusión por parte de la CNMV. Estas 35 empresas contienen un número de consejeros que varía según el año, pero que se mantiene entre los 400 y los 500 consejeros: 486 en 1991, 429 en 2000, 450 en 2010 y 426 en 2014. La pertenencia de alguno de los consejeros a más de un consejo de administración permite construir matrices de relación (incluyendo consejeros en filas y empresas en columnas) y a través de estas relaciones podemos visualizar redes de *Interlocking directorates*. Lo que se obtiene así, es una matriz de nombres de consejeros y nombres de empresas (proceso de identificación de sujetos y sus relaciones)

Del total de consejeros de cada periodo se ha realizado una búsqueda de las distintas posiciones que han ocupado en la administración del Estado. Esta información ha sido recopilada teniendo en cuenta los siguientes datos: ministerio, jerarquía y periodo. El número de consejeros con este tipo de vinculación varía a su vez en los distintos cortes: 138 en 1991, 98 en 2000, 91 en 2010 y 87 en 2014.

Por otra parte, se ha recopilado información sobre el total de accionistas que tienen participaciones en las empresas del Ibex35. En este sentido se sigue un criterio amplio en la selección de accionistas, en tanto incorporamos aquellos con una participación significativa (>3%) o de control (20%), así como todos los accionistas cuya participación en el accionariado fuera notificada a la CNMV.

Cada uno de los cortes trata de ser una fotografía, no de un año en concreto, sino de un *periodo histórico* que separa cambios políticos importantes: el periodo de declive del PSOE y la creación del Ibex35 (1991), el primer gobierno del PP y la finalización de las privatizaciones (2000), el punto de inflexión de la crisis económica en España bajo el gobierno del PSOE (2010) y el nuevo gobierno del PP y periodo de apogeo de la crisis económica y privatización de las cajas de ahorro (2013).

Criterio de definición de los límites de base empírica analizada: las 35 empresas del Ibex35

Utilizar el Ibex35 como límite del objeto empírico (grandes empresas españolas y sus vínculos personales con el Estado) ha sido una decisión que ha tenido en cuenta los siguientes aspectos:

1. El índice incluye aquellas compañías de mayor capitalización bursátil, y, por tanto, representa tanto el peso de la compañía (número de acciones), como la cotización en bolsa (valor de las acciones). Este criterio ha sido utilizado en investigaciones de *interlocking directorates* en España (Rodríguez, 2000, 2003) o Alemania (Krempel, 2004)
2. Es la máxima representación del poder económico, con amplia incidencia en la economía e indicador de salud del mercado y del sistema económico español, en general (Fernández Rodríguez, 2010).
3. Aunque generalmente los estudios optan por seleccionar las 100, 200 o 500 empresas, no hay consenso a cerca de un número óptimo. Algunos autores cifran en 50 (Cárdenas, 2012) el número mínimo para extraer conclusiones significativas, sin embargo existen algunos autores que optan por muestras menores (Murray, 2001).
4. No existen investigaciones específicas sobre *interlocking* que aborden las empresas que cotizan dentro de los índices de valores bursátiles internacionales y sus conexiones con el campo político. En España, existen investigaciones sobre las conexiones entre empresas del Ibex35 a través de consejeros (Sicilia y Sallan, 2008), pero solo algunas abordan las conexiones a partir de redes de capital (Sicilia et. al. 2012, Castroviejo, 2014) y son inexistentes las que toman en cuenta los nexos con el Estado.

PARTE III. CAPITULO 2. OBTENCIÓN Y PROCESAMIENTO DE LOS DATOS

Los datos sobre composición del consejo de administración y accionistas han sido obtenidos de diferentes documentos publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), información que se ha recopilado para cada una de las 35 empresas del Ibex35 aporta a la CNMV, entidad reguladora y supervisora de los mercados de valores en España.

Desde 2003 los datos sobre la composición del consejo de administración es pública y ha de ser notificada a la CNMV según la Ley 26/2003. Esta información queda incorporada en los Informes anuales de Gobierno Corporativo (IAGC) que cada año deben completar y enviar las empresas cotizadas a la CNMV. En los apartados A (estructura de la propiedad) y B (estructura de la administración de la sociedad) podemos encontrar los datos sobre accionistas, su porcentaje de participación, y los nombres de los miembros del consejo de administración.

Anteriormente a 2003 la publicación y comunicación de esta información era de carácter voluntario y dependía de cada empresa. Por todo ello, se carece de IAGC anteriores a esta fecha, y la información ha de encontrarse en distintos documentos:

- a) Informes financieros anuales elaborados por consultoras externas (generalmente Pricewaterhouse Cooper o Accenture) y entregados a la CNMV. Estos informes pueden encontrarse en la página web de la CNMV hasta 1997 (Hechos Relevantes/Empresas).
- b) Folletos de emisión y OPVs¹⁵⁹, donde puede obtenerse información sobre accionistas, ya que esta es muy reducida o prácticamente inexistente en los informes financieros anuales.

Para el periodo de 1991 los informes anuales financieros y folletos de emisión no están disponibles en la base virtual de la CNMV, por lo cual hay que acceder a la base de datos física que el ente regulador tiene en Madrid, en concreto en los ordenadores de la biblioteca. Aquí surgen diferentes problemas o limitaciones:

1. Los informes están escaneados pero no digitalizados, lo cual implica que no es posible hacer búsqueda de palabras en el documento. Cada uno de los informes puede tener una extensión de 100 a 300 páginas, por lo cual hay que recorrerlos por completo hasta encontrar la información.

¹⁵⁹ En estos folletos se comunica la admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción de acciones de la propia empresa, publicado en el folleto exigible a tales efectos.

2. No está permitido fotografiar ni guardar en un formato físico (USB) los informes. La única opción para extraer de la sede dichos informes es mediante la impresión de los mismos con el elevado gasto que ello supone¹⁶⁰.

3. La solución adoptada ha sido la de grabar manualmente los nombres en una hoja de cálculo en un portátil propio mientras se visualiza el documento oficial en los ordenadores disponibles en la CNMV.

El proceso de recogida de datos se llevó a cabo en dos periodos distintos: entre octubre y diciembre de 2011, y entre septiembre y diciembre de 2014.

Datos sobre vinculación con la Administración del Estado

La información sobre la vinculación con altos órganos del Estado de los consejeros de las empresas del Ibex35 ha sido obtenida prioritariamente de fuentes oficiales: Boletines Oficiales del Estado (BOE) y boletines autonómicos, base de datos del Congreso de los Diputados y de organismos autonómicos e internacionales (páginas web oficiales de gobiernos extranjeros).

La información contenida en los Boletines Oficiales del Estado, en el apartado de nombramientos y reces, es de extrema utilidad, pues da información sobre la fecha del nombramiento y de cese, el cargo y la persona que firma dicho nombramiento. Se ha recabado para este trabajo la información sobre la fecha, cargo y ministerio al que quedaba asociado el nombramiento de dicho cargo.

La recolección, procesamiento, y depuración de los datos supone un proceso de enorme esfuerzo, debido a la dificultad para encontrar la totalidad de los datos, en particular aquellos más antiguos, sobre miembros del consejo de administración y accionistas. Segundo, por el extremo cuidado necesario para trabajar con diferentes bases de datos solapadas, unas con información sobre los vínculos entre empresas y consejeros, otras entre consejeros y Estado, y otras sobre accionistas y empresas, todas ellas replicadas en cuatro periodos diferentes. En total, se ha construido una base de datos con 1791 casos, que equivalen a miembros de consejos de administración del Ibex35 (muchos de ellos repetidos en distintos periodos). Para su utilización futura y posible publicación, dichas bases de datos se encuentran grabadas en formato .sav perteneciente al programa SPSS.

¹⁶⁰ Este coste se incrementa, a su vez, debido a que las impresiones han de ser del informe completo y no de las hojas donde conste la información sobre consejo de administración o accionistas. Su coste, de 10 céntimos por hoja hace que, digamos 150 páginas de media de las 35 empresas, pueda salir a 525 euros. Si a ello se suman las 80 páginas de media que componen los folletos, tenemos 280 euros, lo que hace un total de 805 euros en fotocopias únicamente para el periodo 1991.

PARTE III. CAPITULO 3. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS: RELACIONES SOCIALES Y ATRIBUTOS COMO UNIDAD DE ANÁLISIS

Como ya se ha señalado nuestro objeto de estudio, las múltiples relaciones que tejen el Ibex35 como bloque de poder económico, tiene una base eminentemente relacional. Esta interrelación tiene dos condicionantes que la favorecen:

1. En tanto producto del modelo de organización capitalista instaurado globalmente: la existencia de medios de cooptación y hegemonía como el consejo de administración (histórico-universal) a partir del cual se interrelacionan redes de lugares o posiciones de poder económico-financiero, que permiten reproducir y producir condiciones económicas actualmente hegemónicas.
2. Como consecuencia de la modernización capitalista peculiar de España y su condición semi-periférica: la conducción del proceso de modernización desde arriba, por parte de los cuerpos del Estado. Estos no actúan como *clase en sí*, sino como un conjunto de sujetos que administran individualmente el poder sin la posibilidad de articular un proceso de monopolio colectivo de las instituciones económicas, como sí lo puede hacer una clase articulada y constituida como tal sucede dentro de un núcleo de poder.

Existen varios niveles que exploran las relaciones sociales entre el Estado y las empresas del Ibex35 como *fenómeno* de construcción de un bloque de poder económico: en el campo de las relaciones personales (puertas giratorias entre consejeros y miembros de la Administración del Estado), los círculos de poder político y poderes del Estado, cada cual permite explicar, por un lado, las estrategias para con determinados *ministerios* que tienen las empresas; y por otro, el proyecto de hegemonía política que involucra a determinados poderes del Estado. Asimismo en el nivel de las relaciones materiales, como estrategia de acumulación del bloque, se exploran participaciones de capital (accionistas que participan en más de una empresa) para explicar las relaciones sociales existentes en el campo de la empresa y el Estado, y entre las distintas empresas entre sí.

En la práctica, estas relaciones son operacionalizadas de la siguiente forma:

A) Un conjunto I de consejeros $\{I_1, I_2, I_3, I_4, I_5, \dots, I_n\}$ que son miembros de una o más de las 35 empresas integrantes del Ibex35 $\{E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, \dots, E_n\}$, siendo la múltiple pertenencia la condición de posibilidad de *relaciones* entre empresas y consejeros, pudiendo crearse así *matrices de incidencias* de consejeros por empresa.

B) Un subconjunto n de los N consejeros de las 35 empresas del Ibex35 seleccionado por su pertenencia a altas instancias del Estado, cada uno de ellos con relaciones con un número de ministerios $\{M_1, M_2, M_3, M_4, M_5, \dots, M_n\}$ y un número de poderes o niveles del Estado $\{P_1, P_2, P_3, \dots, P_n\}$. Este subconjunto es utilizado como *atributo* de los actores incluidos en las matrices adyacentes consejero-empresa.

C) Por último, un conjunto de empresas $\{E_1, E_2, E_3, E_4, E_5, \dots, E_n\}$, participadas por un conjunto de accionistas $\{C_1, C_2, C_3, C_4, C_5, \dots, C_n\}$, cuyas múltiples participaciones (un mismo accionista en una o más empresas) permite construir *matrices de incidencias* de accionistas por empresa.

Para abordar este conjunto de relaciones se utilizará una metodología cuantitativa, el Análisis de Redes Sociales (Wasserman y Faust, 2013; Knoke and Yang, 2008; Scott, 2000) vinculado a la teoría de grafos y utilizado en distintos campos de las Ciencias Sociales. Este compendio metodológico contempla la *relación* como unidad de análisis diferenciándose así de otras aproximaciones metodológicas en las que la unidad de análisis es el individuo-unidad (Emirbayer, 1997; Pizarro, 1998).

Matrices de datos: accionistas y miembros de consejo de administración

Para el análisis de los distintos niveles de relación entre Estado y grandes empresas se han utilizado dos tipos de *matrices de incidencia*: de accionistas y de consejeros. Una matriz de incidencias o de afiliación puede definirse como una matriz de datos en la cual las columnas representan *sucesos* u organizaciones a los que los actores están asociados (Rodríguez, 2005; Scott, 2000). Debido a que integra dos tipos de elementos

diferentes en la relación (casos diferentes en filas y columnas) se le denomina también como *two-mode* o matriz rectangular¹⁶¹.

Para la parte del análisis denominada *fracciones de capital* se utilizan las matrices de accionistas, convertidas en *redes de capital*, donde se visualizan las relaciones directas e indirectas que existen entre las empresas, siendo los accionistas el nexo o lazo que los vinculan entre sí. Las matrices referidas a las redes de capital de los cuatro periodos analizados son de valor e incluyen el porcentaje de acciones que cada accionista posee en las empresas participadas. Al ser matrices de *valor* supone incluir la *fuerza* de la relación, es decir, no sólo se analiza si existe relación entre dos elementos (Empresa X y Accionista Y), sino la intensidad de la misma (valores por encima de 1, es decir, el porcentaje de capital, de 0 a 100).

Ej. Matriz accionistas 1991

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E35
	ACE	ACX	AGR	ALB	ASL	BBV
A1 Banco Español de Crédito		27,47	7,17				
A2 Banca March				30,15			
A3 Banco Central							
A4 Banco Hispano Americano							
A5 Banco Bilbao Vizcaya							
A6 Caja Postal (Estado)							
A7 Caja de Ahorros y pensiones de Barcelona							
A8 Chase Manhattan Bank							
A9 Casimiro Molina Ribot							
A35 ...	48,71						

El *fraccionamiento político* del bloque de poder, que alude a los proyectos de hegemonía de un grupo de empresas, es analizado a partir de las matrices de incidencia de consejeros por empresa a la cual pertenecen. Estas matrices son rectangulares (N consejeros x 35 empresas) y binarias, pues sólo miden la existencia o no de relación entre un consejero y una o más empresas. La apuesta por el fraccionamiento político, es

¹⁶¹ Son conocidas las limitaciones operacionales de las matrices rectangulares (Hanneman y Riddle, 2005; Wasserman y Faust, 2015). No obstante interesa conservar ambos niveles (individual y grupal, o empresas y consejeros) de modo que se permita observar comunidades que incluyan ambos (y en sustitución de los consejeros, los niveles y círculos políticos y su conexión con determinadas empresas). Una solución al problema de estas matrices es convertirlas en bipartitas, es decir, añadir las filas como columnas adicionales, haciendo que cada fila y columna tengan el mismo número de elementos.

decir, por las relaciones múltiples entre empresas y por tanto sus divisorias en cuanto a proyectos políticos, implica analizar únicamente aquellas empresas que contienen consejeros que hayan pertenecido a la administración del Estado¹⁶².

Ej. Matriz de consejeros por empresa 1991

		E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9	E10	E11	E12	E35
		ACE	ACX	AGR	ALB	ASL	BBV	BKT	BTO	CEN	CEP	CRI	CTG
C1	José Vilarasau Salat	1												
C2	José Juan Pinto Ruiz	1												
C3	Josep Manuel Basañez Villaluenga	1											1	
C4	Xavier Adroer i Tasis	1												
C5	Pedro Antonio de Doria Lagunas	1												
C6	Isidro Fainé Casas	1												
C7	Miguel Geijo Baucells	1												
C8	Emilio Gutiérrez Fernandez	1												
C9	Enric Mata i Tarragó	1												
C10	Anonio Millet Abbad	1												
C11	Salvador Millet Bel	1												
C12	Martín Oller i Soler	1												
C13	Abel del Ruste Ribera	1												
C14	Juan Torres Picamal	1												
C15	Enrique Alcántara-García Irazoqui	1											1	
C16	Victoriano Muñoz Cava		1											
C17	Pío Cabanillas Gallas		1											
C18	José María Aguirre González		1	1										
CN													

Estas matrices son construidas con el programa UCINET, a partir del cual se han generado los grafos que aparecen en el análisis de esta investigación. Existen otros programas con los cuales realizar operaciones con matrices (simetrizar, multiplicar, transponer), analizar grafos (centralidad, densidad, grupalidad) y visualizar grafos (con diferentes algoritmos) como R, PAJEK, VISON, o GEPHI. No obstante, para matrices rectangulares o de afiliación consideramos que UCINET proporciona herramientas más ágiles (Hanneman and Riddle, 2005).

¹⁶² Se parte por tanto de una matriz completa donde los casos son filtrados según una variable atributo pertenencia a la adE (pert_pol). Con administración del Estado (adE) nos referimos al conjunto de órganos que integran la administración pública (Art. 103 de la constitución): tanto la administración general del Estado (gobierno, ministerios, subsecretarios), como las administraciones autonómicas, locales, y administraciones independientes (Banco de España, CNMV). Se identifica los puestos de responsabilidad con haber ocupado una posición en los órganos de gobierno de cada uno de éstos.

Atributos de los consejeros: áreas del Estado (círculos) y niveles de poder político (poderes)

El criterio de selección de un consejero como antiguo miembro de la administración del Estado es haber tenido un cargo *directivo o electivo* en la Administración del Estado, ya sea local, autonómico, nacional o en un gobierno o administración extranjera. Dos son los aspectos que distinguimos en su pertenencia a la administración del Estado: jerarquía y área a la cual perteneció.

Jerarquía

Con jerarquía nos referimos al rango político dentro de la administración del Estado. Para ello se han codificado los cargos correspondientes ostentados por cada consejero, así como el departamento específico al que estaba asociado. Por poner un ejemplo en el caso de José Vilarasau Salat, este tiene la condición de director general del Ministerio de Hacienda en dos ocasiones, entre 1969 y 1972 y 1972 y 1974, primero como Director general del Tesoro y Presupuestos, y segundo, como Director general de Política Financiera. Como resultado, los datos sobre posición en la administración de este consejero son codificados como pertenecientes al nivel “administración general del Estado”.

Nueve son los niveles de jerarquía o diferenciación de poderes políticos inicialmente utilizados:

1. Gobierno nacional y cargos de confianza
2. Gobierno Local y Autonómico
3. Jefatura del Estado
4. Legislativo nacional
5. Entes reguladores e independientes
6. Ejército
7. Administración General del Estado
8. Gobiernos extranjeros
9. Gobierno y parlamento Europeo

Estos niveles son diferenciados no sólo por su aspecto formal (jerarquía dentro de la Administración central) que recoge la Ley 6/1997, de 14 de abril de 1997, de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado (LOFAGE), sino por las diferentes lógicas que implica cada uno de los niveles: una *lógica de partido* y una *lógica burocrática*.

Lógica política: Se asienta en la consideración de los cargos ejecutivos. Son cargos electivos, mediados por la existencia de un *partido político*, y por ello, por las reglas que median la inserción dentro de los aparatos de partido. De esta manera si se ha estado en el gobierno se considera que tiene una lógica partidaria. Ello supone incluirse en un ámbito mayor que es el *partido*. Las redes de *padrinazgo* son aquí mayores, ya que se expanden desde lo nacional hasta lo local. No son *clases autónomas* pero sí grupos con autonomía por su sentido de pertenencia más allá de una institución, y su fidelidad más allá del cargo. Ello quiere decir que pueden utilizar los círculos políticos del partido para constituir grupos de poder dentro de los consejos de administración de las empresas y rivalizar a la hora de construir una fracción dentro del bloque de poder *económico*.

Lógica de Altos Burócratas: burócratas con cargos directivos dentro de la administración del Estado, vinculados a una carrera ministerial, dentro de un sector determinado. Asumimos que aquel que participa en la alta administración tiene una lógica de “casa” (Bourdieu, 1997), esto es, se debe al conjunto de vínculos tejidos *dentro* de la lógica del Ministerio u ministerios en los que desempeñó funciones. Al carecer del vínculo del partido, se generan relaciones sociales reforzadas por un paraguas simbólico de pertenencia: ministerio X, división Y. Por tanto, los ministerios a los que ha pertenecido demarcan los límites de pertenencia, construyendo lógicas de afinidad y corporativismo. Su posición no viene necesariamente determinada por una oposición (aunque es condición necesaria, al ser una posición de designación política, depende del gobierno del momento). Su lógica no es la del cuerpo sino la de la lucha por los espacios. Vienen determinados por el estado de unas relaciones sociales dadas, son mecanismos de monopolización (lucha de posiciones).

Burócratas: hace referencia a la carrera como miembros de altos cuerpos de la Administración del Estado. Su pertenencia al Estado viene dada por un examen de

acceso al cuerpo, sin tener un destino o cargo de responsabilidad adjudicado en la Administración. Pertenecer a un “cuerpo” confiere una identidad particular, supone pertenecer a una promoción determinada, con una solidaridad corporativa. En este grupo predomina la lógica de la competencia o la distinción que sirve como mecanismo de cohesión y reconversión de clase. Al igual que en Francia, en España estos puestos son espacios de socialización y reconversión de la clase dirigente. Sirven así como mecanismos de adaptación, reconversión cultural y simbólica de las antiguas clases nobiliarias, que durante el periodo de industrialización recurren a la formación superior (en muchas ocasiones al Doctorado) y altas posiciones en los cuerpos del Estado como forma de asegurar su permanencia como clase dirigente.

Áreas del Estado

Con áreas del Estado nos referimos a campos de actuación como Ministerios, entes autónomos u organismos reguladores que se caracterizan por ser *áreas autónomas del Estado con competencias específicas*. Estos pueden ser incluidos dentro de los siguientes grupos con el total de instituciones asociadas a los consejeros que aparecían en los cuatro periodos estudiados:

1. *Entes franquistas y legislativos*: Cortes generales, Cortes españolas, Gobierno Civil, Consejo del Reino.
2. *Diputación*: Diputación provincial de Sevilla, Diputación provincial de Tarragona, etc.
3. *Gobierno legislativo y autonómico*: Generalitat de Catalunya, Comunidad de Madrid, Principado de Asturias, Junta de Andalucía, Gobierno Vasco, Junta de Castilla y León, Junta de Extremadura, Generalitat Valenciana, Gobierno de Navarra, Gobierno de Canarias, etc.
4. *Gobierno Local*: Ayuntamiento de Barcelona, Ayuntamiento de Gijón, Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Banyoles, Ayuntamiento de Deltebre, etc.
5. *Entes autónomos y reguladores*: Instituto Nacional de Hidrocarburos, Instituto Nacional de Industria, Banco de España, Fondo de Ordenación y Regulación de Producciones y Precios Agrarios, Instituto de contabilidad y auditoría de cuentas, Instituto Nacional de Estadística, Tribunal Económico Administrativo

Central, Instituto de Crédito Oficial, Instituto de Desarrollo Económico, Instituto Nacional de Empleo, Observatorio de la Distribución Comercial, Comisión Nacional de Mercado de Valores, Comisión Nacional de la Energía, Instituto de Crédito Exterior, Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, Comisión Nacional del Sistema Eléctrico, Consejo de Seguridad Nuclear.

6. *Ministerios:* Ministerio Asuntos Exteriores, Ministerio de Comercio (y Turismo), Ministerio de Defensa, Ministerio de Economía, Ministerio de Economía y Hacienda, Ministerio de Hacienda, Ministerio de Educación (y Ciencia), Ministerio de Fomento y Obras Públicas, Ministerio de la Gobernación, Ministerio de Industria, Ministerio de Sanidad, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Información, Ministerio de Interior, Ministerio de la Presidencia, Ministerio de Cultura, Ministerio de Relaciones con las Comunidades Europeas, Ministerio de Justicia, Presidencia del Gobierno, Vicepresidencia, Ministerio de Administración Territorial, Ministerio de Administraciones públicas, Ministerio de Medio Ambiente, Ministerio de Ciencia y tecnología.
7. *Gobiernos y parlamentos extranjeros:* Parlamento Reino Unido, Gobierno Reino Unido, Gobierno de Francia, Parlamento Europeo, Gobierno de Brasil, Gobierno de México, Gobierno Italia, Gobierno de México, Senado de Francia, Comisión Europea, Consejo legislativo de Hong Kong, Parlamento de Portugal, Gobierno de Austria, Gobierno de China, Cámara de Representantes EE.UU, Gobierno de EEUU, Estado de Nuevo México EEUU.
8. *Entes reguladores extranjeros:* Banco Central de Chile, Comisión Reguladora de la Energía de México, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos de México

Estas áreas expresan divisiones sectoriales y corporativas del sistema de Estado, en tanto que lugares de socialización (círculo social) con otros consejeros que han ocupado posiciones en dichas áreas. Estas áreas expresan un conjunto de vínculos que interrelacionan a consejeros que han pertenecido a una o más de estas áreas.

PARTE III. CAPITULO 4. INDICADORES Y ANÁLISIS UTILIZADOS

La naturaleza relacional y cuantitativa de la base empírica aquí utilizada hace pertinente la aplicación del Análisis de Redes Sociales (ARS). Este compendio técnico-metodológico consta de numerosos conceptos¹⁶³ e indicadores que permiten abordar diferentes aspectos de una red: tanto la estructura global y local de la red (Scott, 2000), la posición de los actores y su peso en el conjunto, la existencia de comunidades o grupos (Adamic, 2005; Zhang et. al. 2007) o el análisis longitudinal de la misma red (Snijders, 2003).

Cada uno de los aspectos (local, global, comunidades, longitudinal) a focalizar depende de unos determinados objetivos de investigación. En los estudios de *interlocking* predominan diferentes formas de abordar el objeto. Generalmente, estos se enfocan en dos aspectos: uno descriptivo y otro explicativo, es decir, o describir el reparto de poder o la estructura, o explicar en qué medida las relaciones existentes afectan o se ven afectadas por determinadas variables. El primero analiza la red de *interlocking directorates* en búsqueda de actores centrales, egoredes, grupos de actores cohesionados o estructura general de la red (Castroviejo, 2007, 2014). En el segundo, se utilizan indicadores estadísticos (p^* , p_1 , p_2 , Logit, u otros) para ver la relación entre los vínculos existentes y otras variables, ya sean de atributo u otras redes. Por ejemplo, para medir en qué medida ser un Estado fundador de la Unión Europea o pertenecer a un Estado del sur de Europa influye en la frecuencia de reuniones (relaciones) entre determinados ministros y ministerios europeos (Thurner y Pappi, 2009). Estos generalmente están basados en modelos de grafos aleatorios (ERGM, o Exponential Random Graph Models; Erdős Renyi; Barabási–Albert) y permiten inferir estadísticamente la relación entre ciertas variables (univariadas, covariadas, o redes) y la existencia o no de lazos.

A pesar de que esta investigación contiene el material empírico suficiente y pertinente para realizar un análisis longitudinal, se ha preferido reducir el análisis a un aspecto descriptivo, en tanto que búsqueda de comunidades y núcleos cohesionados. Uno de los principales objetivos de la investigación, el análisis empírico del bloque de poder económico y sus divisorias, hace pertinente este enfoque, dejando para análisis posteriores un análisis estadístico sobre los factores o variables que influyen en cada periodo en el posicionamiento de cada uno de los actores.

¹⁶³ Los cuales han sido traducidos en castellano de forma dispar, algo que han recogido diferentes autores (Rodríguez, 2005; Herrero, 2000; Pizarro, 1998)

Análisis de fracciones, proyectos y círculos políticos: comunidades y grupos cohesionados

Este trabajo parte del supuesto de la distinción y división interna del bloque de poder, derivado de la revisión de la teoría y de las aproximaciones que se han presentado en la Parte II. Para analizar dicha división se parte del análisis de conjuntos relacionados de empresas, y por tanto, los límites que separan a una de otras. La literatura de análisis de redes sociales (Scott, 2000, Wasserman y Faust, 2015) denomina un conjunto de actores interconectados o altamente cohesionados como *comunidades*. No obstante, esta terminología queda asociada a diversas técnicas de búsqueda de comunidades (clusters, cliques, K-core, betweenness clustering, modularidad). Estas comunidades se pueden caracterizar por la existencia de los siguientes elementos:

1. Lazos mutuos: hay conexión entre todos los miembros del grupo (cliques).
2. Frecuencia de las relaciones: todos los miembros del grupo tienen lazos con al menos K miembros en el grupo (core).
3. Cercanía o alcance de actores en el subgrupo: los individuos están separados por n pasos.
4. Mayor frecuencia de relaciones entre los miembros del subgrupo que con aquellos que no pertenecen a este subgrupo. (modularidad, girvan-newman, facciones)

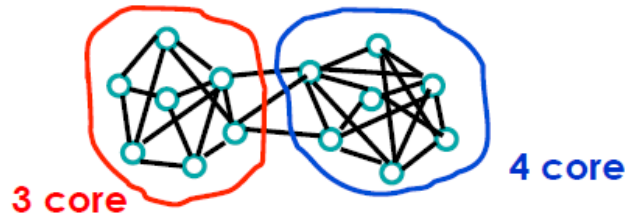
Ahora bien, el hecho de tener como principal base empírica de matrices rectangulares o de afiliación complica la búsqueda de comunidades. Hay discusiones acerca de la mejor aproximación a dichas comunidades en grafos bipartitos y de valor; ante todo la discusión apunta a la divergencia entre distintos algoritmos de modularidad como Girvan-Newman (Girvan y Newman, 2002), Pagerank (Page et. al., 1998) y otras variaciones de los mismos, debido a las divergencias en los resultados obtenidos (Chessa. et. al, 2014; Hanneman y Riddle, 2005). Ello hace que hayamos optado por tres formas diferentes de búsqueda de actores cohesionados en los distintos niveles analizados:

a) **Girvan-Newman modularity** (Girvan y Newman, 2002): algoritmo basado en el indicador de intermediación¹⁶⁴ que descompone la red en *subgrupos* en un proceso sucesivo, calculando en una serie de pasos el nivel de intermediación de los ejes de cada par de nodos, removiendo aquellos con el nivel máximo de intermediación. La secuencia del algoritmo es poco compleja y puede ser calculada con mucha rapidez, siguiendo los siguientes pasos: 1) se calcula la intermediación para todos los nexos de la red. 2) Los nexos con mayor nivel de intermediación son eliminados. 3) Se calcula de nuevo la intermediación para los lazos existentes. 4) Los pasos 2 y 3 se repiten hasta que no quedan lazos o ejes (Girvan y Newman, 2002). Como resultado, puede obtenerse un dendrograma donde se visualiza una sucesión de pasos, reduciendo en cada uno el número de nodos. En UCINET el algoritmo se aplica junto al cálculo del indicador Q de modularidad (o indicador de bondad del ajuste) con valores que van del 0 a 1, el cual permite indicar –en cada uno de los pasos- el nivel de cohesión interno y diferenciación externa. Un nivel de modularidad Q de 0 indicaría que existen tantos grupos como nodos hay, y de 1, cuando existen lazos entre todos los nodos de la red.

Para esta investigación el algoritmo se utiliza ante todo para la detección de *círculos sociales*, debido a la necesidad de evidenciar *actores intermediarios*, tanto instituciones (ministerios) como consejeros en cada uno de los círculos sociales. Incluimos esta aproximación debido a nuestra hipótesis de la función *mediadora* de determinadas instituciones políticas para determinados políticos que se introducen en el campo económico.

b) **K-core**: indicador que permite reconocer subgrupos de nodos cohesionados. Este indicador establece que cada nodo es adyacente al menos a un número mínimo k de otros nodos en el subgrafo. Se puede definir también como subgrafo con un nivel de grado mayor o igual a k. Al ser utilizado en un grafo de valor (lazos que tienen valores mayores a 1), se requiere que la suma de todos los ejes adyacentes con un nodo sean mayores que k.

¹⁶⁴ Mide el grado en que un punto se sitúa en el camino entre los otros puntos de la red (Rodríguez, 2005)



Se utilizará para reconocer aquellos conjuntos que conforman los distintos niveles del núcleo de poder político, o grupos de empresas con mayor conexión entre sí por medio de círculos políticos comunes.

c) **Selección manual de aquellos actores que han sido miembros de la administración del Estado.** Este método ha sido utilizado como forma de conservar la posición original de los consejeros frente a las empresas, evitando transformar la red inicial en una red multinivel con una segunda institución (el ministerio, gobierno o cuerpo de funcionarios además de la empresa) en las columnas¹⁶⁵. Para tal efecto se creó una variable dicotómica (participación/no participación), filtrando aquellos actores que hubieran mantenido una relación con el Estado, frente a otros que no, quedando únicamente aquellos grupos de empresas conectados por nodos con vinculación con la adE, y el total de nodos, tanto *brokers* (nexo) entre empresas como aquellos únicamente adyacentes a una empresa.

Análisis de centralidad y poder en el grupo: grado, cercanía e intermediación

Otros indicadores han sido utilizados para medir **el rol** (de intermediario o cercano) y **poder** de actores individuales frente al resto. Los utilizados en mayor medida son los de intermediación, grado, y cercanía.

a) *Intermediación*: mide el grado en que un punto descansa entre el resto de nodos en el grafo (Scott, 2000).

El indicador de intermediación se calcula:

¹⁶⁵ La construcción de matrices multinivel implica la devaluación de actores que pueden estar conectados a empresas pero no a ministerios, y la sobrevaloración de consejeros vinculados a múltiples ministerios y no a empresas, de ahí que se haya preferido partir de un análisis de la red de interlocking, transformando las instituciones del Estado a las que quedaban vinculados en una variable de atributo, conservando así el vínculo original como base para el análisis. Para redes multinivel, ver Wang et. al. (2015), Mo y Wellman (2012)

$$C_B(i) = \sum_{j < k} g_{jk}(i) / g_{jk}$$

Dónde:

g_{jk} = todos los posibles caminos (shortest paths) conectando jk

$g_{jk}(i)$ = caminos en que el actor i está incluido

Este indicador es normalizado por el tamaño de la red, dividiendo el indicador por el número total de nodos menos el nodo analizado.

$$C_{B'}(i) = C_B(i) / [(n - 1)(n - 2) / 2]$$

b) *Grado*: indicador ampliamente utilizado. Mide el número de actores o nodos con los que un nodo está conectado. Para grafos dirigidos, se puede calcular el grado de entrada y de salida.

$$\sum_{j=1}^n A_{ij}$$

c) *Cercanía*: basado en la distancia del camino más corto entre un nodo y el resto de la red. Se utiliza para ver la condición central o periférica de un nodo.

$$C_c(i) = \left[\sum_{j=1}^N d(i, j) \right]^{-1}$$

Siendo

$d(i, j)$ el camino más corto entre i y j

Este indicador se normaliza tomando el tamaño de la red, de modo a poder compararse entre indicador con otros de redes con tamaño diferentes.

$$C'_c(i) = (C_c(i)) / (N - 1)$$

PARTE IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

El objeto de esta investigación –las relaciones materiales, objetivamente definidas, entre las treinta y cinco empresas que componen el Ibex35, y éstas con el Estado, como proceso de formación del bloque de poder económico- ha obligado a hacer una distinción entre diferentes niveles en la relación entre el Estado y las empresas. Esta distinción ha sido abordada teóricamente, y ha permitido explicitar la condición *multinivel* de la unidad social que existe entre ellas. En consecuencia, los resultados de este trabajo se estructuran alrededor de tres bloques identificados con tres niveles diferentes de las relaciones:

A) Un primer nivel (que se expone en el capítulo 2), que abarca las **relaciones materiales** entre las empresas del Ibex35 desde la participación cruzada en el capital de estas empresas por un mismo accionista. No sólo analizamos las participaciones directas, sino también aquellas indirectas, es decir, las conexiones que pueden existir a partir de aquellos accionistas con los que comparte accionariado en las empresas participadas. Es lo que hemos denominado como **fracciones de capital**, las cuales se identifican externamente por una serie de vínculos entre accionistas e, internamente, según la propia naturaleza del capital dominante (lo cual permite asociarla a una estrategia de acumulación determinada, sea por la dominación del capital financiero, el industrial, el inmobiliario-construcción, el comercial; y en sus distintas vertientes, monopolista vs competitiva, transnacional vs nacional).

B) Un segundo nivel (expuesto en el capítulo 3), que se refiere a las **relaciones personales** entre el Estado y las empresas que nos han permitido abordar el fenómeno de la **fragmentación política** de la clase capitalista. Su operacionalización en el terreno empírico supone analizar la fragmentación –del Ibex35 como bloque que integra distintas fracciones dominantes- observando la posición de aquellos consejeros que han sido miembros de alto nivel de la administración del Estado y que en ese momento pertenecen a un consejo de administración de una empresa del Ibex35. Estos consejeros son importantes en tanto que *intermediarios* entre empresas, como puntos de corte o nexos entre las mismas, lo cual permite reconstruir alianzas alrededor de *posiciones políticas*. Este nivel permite identificar las divisorias *políticas* dentro del bloque de poder económico de la clase capitalista según el **proyecto de hegemonía política** al que queda asociado determinado conjunto de empresas interrelacionadas. Según su vinculación con determinado poder político (categorizados en Ejecutivo, legislativo, alta administración, cuerpos burocráticos y gobiernos extranjeros) y la capacidad de estos consejeros de conectar empresas entre sí, podemos diferenciar las distintas fracciones

dominantes en los distintos periodos según los diferentes proyectos de hegemonía política.

C) Un tercer y último nivel (expuesto en el capítulo 1 y el capítulo 4) que analiza aquellas **relaciones informales** entre Estado y determinadas empresas por la común pertenencia a determinada área o ministerio de los consejeros que han tenido vínculo con la administración del Estado. Es decir, estas relaciones aluden a la condición táctica –y no de clase- de las conexiones personales entre el Estado y las empresas. Las cuales derivan y se materializan por el interés de las empresas por entrar en contacto con aquellos círculos políticos con los que conecta el consejero, al ser éste miembro de diferentes áreas de la administración, y, por tanto, al compartir con otros consejeros del Ibex35 una afiliación común. Se plantea que el conjunto de áreas y consejeros forman **círculos políticos**, y aquellos con los que frecuentemente se vinculan las empresas del Ibex35 es lo que hemos denominado como **núcleo de poder político**.

Estos tres niveles permiten reflexionar sobre uno de los aspectos fundamentales empíricamente contrastables de las conexiones entre el Estado y las grandes empresas y su relación con la creación de un *bloque de poder económico*, esto es las redes de capital, por una parte, y la interrelación entre miembros de los consejos de administración¹⁶⁶.

¹⁶⁶ La construcción de un bloque de poder va mucho más allá de la dimensión fáctica que aquí se analiza. Existen otros niveles, como el ideológico o discursivo que resultan fundamentales para entender la construcción y asentamiento de dicho bloque y sus divisorias internas. Los numerosos escritos y estudios de la denominada escuela cualitativista de Madrid son fundamentales para entender el sistema de discursos de los años 80 y 90 (Lucas y Ortí, 1983; CIMOP, 1985): entendido, por una parte, cómo un proceso de *desencanto* (Ortí, 1989) generalizado que permite asentarse al conjunto de fuerzas resultado de la transición (en contraposición con la desmovilización que afecta a las fuerzas democrático-rupturistas).

PARTE IV. CAPÍTULO 1. LOS CÍRCULOS POLÍTICOS EN EL IBEX35 Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y DEFENSA DEL BLOQUE

-Mira, Mario, por nosotros mismos no podemos conseguir más cosas. Disponemos de García Añoveros, ex ministro de UCD, hombre bien situado, con buenas relaciones con el Grupo Prisa. A través de él podemos influir en el Banco de España, porque no olvides que Miguel Martín fue subsecretario de Presupuesto y Gasto Público precisamente con Jaime García Añoveros de ministro. Mario Conde (2010: 349)

Una de las hipótesis de partida sobre la formación del Ibex35 como bloque de poder económico es que este bloque se construye como consecuencia de una relación específica y concreta entre la administración del Estado (entendida como una institución multinivel y multirelacional) y el conjunto de las fracciones de clase hegemónicas y dominantes que han compuesto el bloque de poder en los últimos 22 años (1991-2013). Según esta tesis, el bloque puede ser definido en cada uno de los periodos por el tipo de *alianza política* existente; unas alianzas que tienen que ver finalmente con una estrategia concreta de conexión con el Estado.

Dentro de las alianzas con el Estado como *estrategias* podemos diferenciar aquellas definidas por objetivos a corto y a largo plazo. Las primeras tendrían relación con el posicionamiento de una empresa dentro de los canales de comunicación del Estado. Por ejemplo, la cooptación de miembros procedentes del Ministerio de Industria en 1991 era común, de modo que se contribuía a mantener relaciones con el principal aparato económico e industrial del Estado y del conjunto de la economía, en tanto controlaba el Instituto Nacional de Industria (Endesa, Fuerzas Eléctricas de Cataluña, Tabacalera,...) y el Instituto Nacional de Hidrocarburos (que integraba las acciones y derechos de Enpetrol, Hispanoil, Eniepsa, Enagás y Butano; estas fueron luego unificadas en Repsol). Por otra parte, la utilización de determinadas conexiones con el Estado como *estrategia a largo plazo* tiene que ver con la definición y balance de los diferentes poderes del Estado. Es decir, la apuesta por una nivelación determinada entre los diferentes poderes centrales (ejecutivo, legislativo, o administrativo) y autonómicos o locales por parte de determinadas fracciones, como parte de un modelo de acumulación concreto. Por ejemplo, la alianza en los años 90 entre los cuadros burocráticos del Estado con las grandes empresas monopólicas del Estado o la alianza entre el poder político y las empresas constructoras o inmobiliarias.

No obstante, para explorar esta relación entre un conjunto de empresas y un conjunto de áreas y poderes del Estado debemos primero definir las relaciones en el interior del Estado. Esto es, explorar la dinámica existente dentro del sistema de Estado que ha permitido este efecto particular en la configuración del poder, o la *forma concreta* que ha adoptado el Estado en la construcción de grandes empresas en España.

Aproximarse a esta forma es complejo y tiene numerosas dimensiones empíricas: la variación del presupuesto de cada ministerio, la abolición o fusión de unos ministerios con otros, o la re-jerarquización de los mismos (transformando en secretarías de Estado antiguos ministerios o viceversa). En este caso, exploramos esta forma específica por la *dinámica de nombramientos* en los diferentes ministerios, aspecto que puede haber permitido una mayor comunicación, interacción y complementariedad entre el conjunto que forman las 35 grandes empresas del Ibex35 y el Estado. Por poner algunos ejemplos a considerar: cuando un miembro del Ministerio de Hacienda y abogado del Estado ha sido nombrado a posteriori también en el Ministerio de Industria, o que los múltiples Inspectores de Hacienda únicamente hayan sido nombrados como cargos –lógicamente por otra parte- del Ministerio de Hacienda. Esta forma, vinculada a los nombramientos cruzados, nos permite explorar la comunicación existente entre los distintos ministerios y la dinámica interna dentro del Estado.

Por tanto, en este apartado exploramos los datos de afiliación a distintas áreas de la administración de los consejeros en cada periodo. Esta afiliación a distintos ministerios permite construir una matriz de afiliación que muestra las redes de relaciones entre áreas de la administración. Y más allá, muestra con ello las alianzas existentes, o las barreras que separan a grupos del Estado, es decir, las dinámicas y procesos propios de estos grupos que quedan conformados *fuera* del campo económico: en el propio desarrollo del Estado y el impacto de los diferentes grupos políticos que lo han dirigido y reconfigurado en los diferentes periodos analizados. La UCD y Adolfo Suárez durante la transición (1976-1981), el PSOE de Felipe González durante catorce años (1981-1996), el Partido Popular de José María Aznar durante el cambio de siglo (1996-2004), y la vuelta del Partido Socialista (2004-2008) y el Partido Popular (2008-2015) bajo diferentes liderazgos.

Uno de los aspectos que caracterizan la dinámica de nombramientos como *forma concreta del Estado* es la alta intermediación de determinados actores políticos e instituciones en cada periodo, es decir, su ubicación en múltiples cargos de diferentes

áreas de la administración. Lo cual les hace especialmente importantes a la hora de manejar diferentes canales de comunicación, recursos, etc. Esto sucede, por ejemplo, en el caso de muchos ministros y cargos de confianza del gobierno (subsecretarios, secretarios de Estado), los cuales una vez comenzada la etapa en un ministerio, comienzan un ciclo de circulación de cargos equivalentes (en jerarquía y no en áreas ministeriales). Por ejemplo, durante el periodo de la UCD los ministros pasaban de uno a otro ministerio, este es el caso, por ejemplo de Leopoldo Calvo-Sotelo.

Por último, que un consejero pueda tener una posición intermediaria entre distintos ministerios o que un conjunto de consejeros únicamente tengan relación con un ministerio determinado, puede ayudar a entender la *forma* del Estado como *selectividad estratégica* del mismo o el “modo en que el Estado, considerado como en ensamblaje social tiene un impacto diferencial específico en la habilidad de las diversas fuerzas políticas para lograr sus intereses específicos y estrategias en contextos espacio-temporales específicos por su acceso a X y/o el control sobre unas capacidades del Estado dadas” (Jessop, 2004: 55). Es decir, nos ayudará a analizar cómo una configuración interna determinada del Estado (con mayor o menor importancia de determinados ministerios y divisiones de los mismos) favorece la emergencia y posterior hegemonía de determinadas alianzas político-empresariales dentro del bloque de poder económico.

La existencia de un núcleo cohesionado de áreas del Estado o red de padrinazgo: nombramientos cruzados entre Estado central y las corporaciones locales, autonómicas o europeas.

Dentro del sistema de Estado, o, dicho de otra manera, del conjunto de uniones y relaciones existentes entre ministerios -no explicitadas formalmente- que contiene el bloque de poder del Ibex35 destaca un conjunto central cohesionado: un componente totalmente conectado a partir de afiliaciones comunes de distintas áreas del Estado central, autonómico, local o europeo. Este subconjunto se caracteriza por un mayor número de consejeros e instituciones, una mayor densidad, y total conexión entre los mismos. Su existencia se basa en dinámicas de nombramientos cruzados y enlazados por aquellos consejeros e instituciones que ejercen de *intermediarios* y que permiten formar un *núcleo interconectado*. Este núcleo muestra el conjunto de relaciones

frecuentes dentro del Estado que importan las empresas en cada periodo, evidenciando la conexión o desconexión entre distintas áreas del Estado central, autonómico y local.

Para explorar este núcleo, es necesario distinguir las comunidades que surgen alrededor de elementos intermediarios¹⁶⁷, es decir, definir subconjuntos de actores e instituciones que tienen una mayor proximidad por haber pertenecido a una misma área ministerial. Nos encontraríamos aquí con un elemento empírico de las relaciones múltiples con el Estado: actores que pertenecen a diferentes comunidades *o subconjuntos de círculos ministeriales y cuerpos burocráticos*. A diferencia del primer nivel de pertenencia (ministerio común), el vínculo o conexión entre los individuos lo aproximan a lo que hemos definido como *círculo social* (Kadushin, 1968), en el cual no es necesario el conocimiento mutuo la jerarquía formal ni unas reglas o normas establecidas dentro del grupo.

Este segundo nivel quedaría, por tanto, conformado por un conjunto de nodos (áreas y consejeros) agrupados en comunidades (círculos con distinto número de instituciones y actores), cuyo elemento común sería la mediación de un actor en la conexión con los demás subconjuntos de la red, y su elemento diferencial su posición y desigual proporción de ministerios y consejeros.

La desigual distribución de actores y áreas en círculos con mayor peso, y otros con un peso menor, nos permite hablar de círculos hegemónicos y círculos minoritarios que conforman los llamados *círculos políticos*. Estos círculos son parte de una red central reducida de consejeros totalmente conectados a partir de afiliaciones institucionales y/o burocráticas comunes¹⁶⁸. En resumen esta red reducida se caracteriza por:

- Contener un conjunto de áreas del Estado y Cuerpos burocráticas en las cuales coincidieron (no necesariamente en el mismo periodo) un conjunto de consejeros.
- Tener un diferente nivel de grado e intermediación. Es decir, una desigual conexión de estos consejeros e instituciones, y por tanto, la existencia de nexos centrales (áreas muy comunes entre los consejeros del Ibex) y periféricos (afiliaciones poco comunes).

¹⁶⁷ Como consecuencia, se ha procedido a dividir los grupos de la red teniendo en cuenta los niveles de intermediación (betweenness), utilizando para ello el algoritmo de búsqueda de comunidades Girvan-Newman (Girvan M. and Newman M. E. J., 2002).

¹⁶⁸ Se parte de una matriz de consejeros en filas, y en columnas las áreas de la administración (ministerios o cuerpos del Estado) a las cuales quedaban vinculados.

- Total conexión entre todas las instituciones y consejeros que lo componen.
- Funcionar como núcleo de cooptación del Estado, es decir, los distintos grupos del Estado que sirven al proyecto de acumulación dominante en cada uno de los periodos estudiados.

IV.1.1. El periodo de formación: la centralidad de la élite política de la transición y el declive del PSOE (1991)

Se ha venido a definir la transición política a la democracia en España como momento clave para la formación de una nueva forma de Estado, y más allá, de un nuevo bloque en el poder. Esta transición, según algunos autores (Tusell, 1999) se abre en 1976 y se cierra después del golpe desestabilizador del 23F. Durante este periodo se instaura el sistema de partidos, una nueva constitución, y se conduce a la alternancia política: del partido de la transición y heredero más directo del franquismo, la UCD de Adolfo Suárez -que gobierna, primero, por designación del rey de 1976 a 1977, y después, vía electoral, de 1977 a 1981- al partido que logró monopolizar el amplio espectro de la izquierda democrática, el PSOE, el cual desde 1982 gobernará ininterrumpidamente hasta 1996. Durante esta etapa se formará la llamada *élite de la transición* (Ortega, 1993), que será clave durante el periodo democrático. No obstante, a pesar de la centralidad de este periodo de *transición*, la construcción del Estado moderno en España y su *forma específica*, surge ya en el franquismo, tras el periodo aperturista del régimen, lo cual condicionará la base tecnocrática del mismo. Posteriormente al 23F y al periodo de Calvo Sotelo, el largo gobierno del PSOE, dará al Estado una condición de miembro pleno en instituciones y organismos regionales e internacionales, integrándolo en la economía global y el escenario occidental (todavía bipolar).

En cada uno de los periodos señalados, sus protagonistas, los grupos sociales que ocupaban el poder político y el Estado, han adquirido epítetos concretos por la función desempeñada: tecnócratas, tecnoestructura o los jóvenes de la dictadura; guionistas, artífices, demócratas, o “padres” (de la constitución) en la segunda etapa; modernizadores, integradores o europeístas en la segunda. Sus atributos o características desvelan, a su vez, el papel concreto desempeñado en la configuración de *una forma de*

Estado. En el caso de la llamada tecnocracia franquista, protagonista del Plan de Estabilización de 1959, se le atribuye la transformación económica del país y la ampliación *industrial* del Estado. Aquel grupo detentó el poder durante los dos periodos de monarquía tras la muerte del general Franco y la primera legislatura post constitucional, la democratización del Estado e inclusión de grupos sociales y políticos excluidos. Y por último, al PSOE, la inclusión e integración de España en el ámbito global, tanto en organizaciones internacionales (Unión Europea, OTAN) como en el campo económico (globalización de empresas, apertura del mercado, integración económica regional).

Esta división de grupos de poder político según periodos puede ayudar a entender la composición del bloque de poder económico, es decir, los consejeros que ocupan posiciones en las 35 empresas que componen el Ibex35 en 1991. Pues en él encontramos representantes de los tres periodos.

Del primer periodo encontramos políticos centrales en el régimen franquista. Miembros del gobierno como Licinio de la Fuente y de la Fuente (Dragados), abogado del Estado, ministro de trabajo y vicepresidente del gobierno durante la década de los años 70, pero también gobernador civil durante los años 50; o Gonzalo Fernández de la Mora y Mon (Banco Popular), alto cargo del Ministerio de Asuntos Exteriores durante dos décadas (60-80) y ministro a inicios de los años 70. En el ámbito de la industria, gran protagonista de la época, también aparece otro ministro, Carlos Pérez de Bricio Olariaga (Acerinox y Cepsa), el cual desempeñó el cargo en los ministerios de Obras Públicas e Industria en los años 70. Otro ministro, Antonio Barrera de Irimo (Banco Hispanoamericano) fue un personaje clave en los años 60 y 70, primero como alto cargo de la administración y posteriormente como ministro de hacienda. Otro de los grandes pilares en este periodo, el ejército, tiene su representación con la presencia de Luis Villar Seco (Mapfre), teniente de Estado Mayor nombrado en 1958.

Este conjunto tiene varias características comunes. En primer lugar, crece al abrigo del franquismo, primero como burócratas (cuerpos del Estado) y posteriormente como gobernantes, pero más allá, forman parte de una forma concreta de Estado: la *tecnocracia desarrollista*. A este grupo social se le atribuye la planificación y ejecución de la apertura económica y liberalización –que no política- del régimen franquista, la cual alcanza su cenit con la aprobación del Plan de Estabilización de 1959. Antes de esto, debemos señalar los primeros indicios de apertura -vía aceptación del régimen en

el exterior- que se producen a inicios de los años 50. El primero será la firma de los pactos de Madrid (1953) entre EEUU y España y que abrió paso a la aceptación de la dictadura por parte de otros países y organismos. En el mismo se detallaba una serie de requerimientos en materia de competencia y leyes antimonopolio que debía adoptar el régimen. En 1955 se produce la aceptación internacional del régimen con su ingreso a las Naciones Unidas y su legitimación exterior, lo cual abrirá definitivamente la puerta a su inclusión en los múltiples organismos económicos internacionales que se produce en los siguientes años: en 1958 en el FMI y Banco Mundial, y en 1959 en la OCDE. En los años 60 esta apertura económica, bajo el liderazgo de un grupo de burócratas y altos cargos, llevará a la transformación del régimen hacia una economía relativamente liberalizada y la expansión de la industria, para lo cual cobraron especial protagonismo el Instituto Nacional de Industria y el Instituto Nacional de Hidrocarburos como instrumentos de desarrollo industrial del Estado. Este grupo, que agrupa a aquellos que ocuparon su primer cargo de alta responsabilidad en el Estado durante la dictadura (1939-1975) tiene un peso importante en el Ibex35 en 1991. En concreto, de los 114 consejeros que componen el conjunto de consejeros que ocuparon puestos en la adE, 36 proceden de este periodo, es decir el 34% del total.

El grupo surgido al abrigo de la transición (1975-1981) tiene, a su vez, gran trascendencia en la forma que adquirirá el Estado moderno. Desde la muerte del general Franco, se sucederán episodios que cambiarán, desde arriba, la forma convencional del régimen. Con la sucesión del rey Juan Carlos I como Jefe del Estado se reorienta primeramente el equilibrio de poderes en el ejecutivo. Desde noviembre de 1975, momento de la defunción de Franco, hasta Julio de 1976 seguirá Arias Navarro –que representaba el continuismo- al frente del gobierno, hasta que en Julio, es nombrado Adolfo Suárez, entonces secretario general del Movimiento, presidente del gobierno. Desde entonces, el núcleo de Adolfo Suárez adquirirá un mayor protagonismo. Bajo su mandato se formula y aprueba la Ley de Reforma Política, dictada por el todopoderoso presidente de las Cortes Torcuato Fernández Miranda¹⁶⁹ (a su vez presidente del Consejo del Reino, principal asesor del Rey, y artífice del nombramiento de Suárez), y aprobada, vía referéndum, en diciembre de 1976. Ese mismo año se consumaba la

¹⁶⁹ Torcuato Fernández Miranda es según su hija, Fernández-Miranda (1995), el autor material de dicha reforma, lo cual queda retratado en la anécdota en la que, tras la crisis del gobierno de Suárez por el bloqueo que ejercían las Leyes Fundamentales del Reino para una reforma política, Torcuato se encierra un fin de semana en su casa de la sierra, entregando a Suárez la Ley de Reforma Política ya redactada y con la frase “Aquí te dejo esto que no tiene padre” (Fernández-Miranda, 1995).

disolución de los principales organismos políticos del régimen (Movimiento Nacional, Organización Sindical) y la legalización de los partidos políticos. En junio de 1977 se celebraron elecciones a la asamblea constituyente, que resultaron en una victoria de la UCD de Adolfo Suárez (34,44%) frente al PSOE de Felipe González catapultado a principal partido de la oposición (29,32%), y un Partido Comunista relegado a una posición menor (9,33%). La figura de Suárez se legitimaba entonces en las urnas, así como el grupo formado a su alrededor y aglutinado dentro de UCD. La Constitución aprobada en diciembre de 1978 cerraba el ciclo abierto tras la muerte de Franco y la sucesión del Rey al frente del régimen, consolidando la monarquía parlamentaria como forma de gobierno.

A su liderazgo en la reforma constitucional se sumará la instauración de los múltiples *círculos de Adolfo Suárez* dentro de la dirección ejecutiva y administrativa del Estado, apoyado por la legitimidad de las urnas en las siguientes elecciones de 1979, en las cuales revalida la victoria (34,8%) frente al PSOE (30, 40%). Adolfo Suárez se mantendrá en la presidencia hasta 1981 en que, tras un periodo convulso, política y económicamente, dimite¹⁷⁰. Después de esta dimisión es nombrado Leopoldo Calvo Sotelo presidente del gobierno, tras la dramática votación de investidura durante la cual el teniente Tejero interrumpe en el pleno, iniciando así el intento de golpe de Estado del 23F, finalmente derrotado. Calvo-Sotelo representa mejor que ninguno el poder alcanzado por el círculo de Adolfo Suárez y la UCD durante la transición, habiendo sido ministro en las principales carteras del Estado: Economía (1980-1981), Obras Públicas (1976-1977), Comercio (1975-1976).

En el ámbito del Ibex35, el grupo aquí definido como de *transición*, que ocupa el poder desde 1975 hasta 1981, tiene un papel especialmente relevante. A pesar de que su periodo en el poder es relativamente corto, de seis años (en comparación con los círculos tecnocráticos del régimen franquista, desde los años 50 hasta el fin del régimen, o los 14 que gobernará el PSOE), forman un grupo cuantitativamente importante en las empresas del Ibex35. En total 32 consejeros tuvieron su primer cargo durante este periodo, o lo que es lo mismo, un 28% del total de los 114 consejeros procedentes de la administración del Estado. Por otra parte, se destaca la presencia de protagonistas

¹⁷⁰ Según Gregorio Morán (2009: 260), dimite ante la falta de apoyo del Rey y la presión de los militares, los cuales llegan a amenazarle con un golpe de Estado. Sus últimas palabras denotarían, según este autor, el riesgo que conllevaba su permanencia en el gobierno: “Yo no quiero que el sistema democrático de convivencia sea, una vez más, un paréntesis en la historia de España”.

relevantes de este periodo, principalmente del ex presidente Leopoldo Calvo-Sotelo y Bustelo (Banco Hispanoamericano), pero también ministros como José Lladó Fernández-Urrutia (BBV y Sevillana de electricidad), Ministro de Telecomunicaciones (1976-1977) y de Comercio (1977-1978), Alberto Oliart Saussol (Banco Hispanoamericano), Ministro de Industria (1977-1978), Sanidad (1980-1981) y Defensa (1981-1982) o José Luis Leal Maldonado (Cristalería Española), sucesor de Calvo Sotelo como Ministro de Economía, entre otros.

Finalmente, otro de los segmentos o círculos de poder importantes en la conformación de una forma *particular* de Estado en España es aquel que nace a partir de la victoria del PSOE de Felipe González en las elecciones de 1982, el cual viene a cerrar una de las dimensiones pendientes de la transición política, la alternancia en el gobierno. Este gobierno, además de esta tarea, llevará a cabo el proceso de integración de organismos regionales e internacionales, legitimando por medio de referéndum la integración en la alianza militar atlántica liderada por EEUU, la OTAN –la cual ya se había producido anteriormente, el 30 de mayo de 1982 bajo el gobierno de Calvo Sotelo- e insertando el país en su entorno regional más inmediato, dentro de la Unión Europea. Estos dos aspectos darán al propio Estado una forma específica, condicionándolo a la hora de intervenir en política de defensa, en materia económica, o en su condición de soporte industrial. Una nueva forma de Estado que irá minando la base ideológica de izquierdas del PSOE, tras un giro en su opinión respecto a la OTAN, las reformas laborales de la década de los 80 o los múltiples casos de corrupción que surgen a inicios de los años 90. Aunque ello no le impedirá revalidar su poder en múltiples elecciones (1986, 1989 y 1993). El PSOE será durante este periodo El Partido del Estado, dirigiendo durante 14 años la política estatal, planificando y dirigiendo las principales políticas económicas que consolidaron la economía de mercado del país. Es evidente, por tanto, su influencia en la conformación del bloque de poder económico, algo que se desprende de su número: 46 consejeros de los 114 procedentes de alguna institución de la adE, un 40,3% de los mismos, o el 9,7% del total de consejeros del Ibex35.

Los círculos políticos en el bloque de poder en 1991

En el corte de las 35 empresas del Ibex35 en 1991 hay un total de 486 consejeros que formaban la red de consejeros del Ibex35, 138 de ellos pertenecían o habían pertenecido a alguna institución de la Administración del Estado o a un alto cuerpo del Estado, 114

como altos cargos y 24 únicamente como alto cuerpo de la administración, es decir un 28% del total de consejeros.

Dentro de este conjunto resalta un grupo formado por 115 consejeros los cuales tienen la característica de quedar completamente conectados entre sí a partir de relaciones directas e indirectas, formando así un componente de ministerios y consejeros con total conexión, a partir de la mutua pertenencia a instituciones similares (funcionando en la práctica como *red de padrinazgo político*, o entramado de nombramientos cruzados). Como ya hemos mencionado, esta red es un indicador del conjunto de vínculos en el Estado, de las delimitaciones y comunicaciones entre ministerios a partir de dinámicas de nombramientos, y, por tanto, de la capacidad de cada uno de postularse como círculo de padrinazgo e intermediación dominante dentro del campo económico. En este periodo las instituciones centrales en términos de conectividad con otras instituciones eran el Ministerio de Industria y el cuerpo de abogados del Estado¹⁷¹. No sólo por ser instituciones puente para con el sector económico, en tanto que pertenecieron el mayor número de consejeros, 23 y 26 consejeros respectivamente, sino también internamente, al funcionar dichas instituciones como nexo con otras áreas del Estado, conformando así círculos políticos dominantes que aglutinan alrededor un conjunto de áreas del Estado y consejeros. Estos círculos de mayor conectividad eran los siguientes:

Tabla 6:

Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 1991

Círculo		Consejeros (N)	Instituciones (N)	Institución de referencia	Consejero de referencia
C1	Círculo burócrata hegemónico- Abogados del Estado	33	10	Cuerpo de abogados del Estado	Licinio de la Fuente y de la Fuente
C2	Círculo político hegemónico- ministerio industria	38	12	Ministerio de Industria	Leopoldo Calvo-Sotelo y Bustelo
C3	Círculo relaciones exteriores	2	4	Parlamento Europeo	Eduardo Punset i Casals
C4	Círculo político-cortes generales	17	7	Cortes generales	Gonzalo Fernández de la Mora y Mon

¹⁷¹ Con un grado de intermediación de 4445,380859 y 4057,025879 respectivamente. Y un grado de centralidad de 544 en el caso del Ministerio de Industria, y en un lugar menos central (4), el cuerpo de abogados del Estado, con un grado de centralidad de 628.

C5	Círculo minoritario-Ministerio de agricultura	5	3	Ministerio de Agricultura	Fernando Abril Martorell
C6	Círculo concéntrico Ministerio economía	19	5	Ministerio de Economía	Matías Rodríguez Inciarte
C7	Círculo minoritario-Banco España	2	1	Banco de España	Luis Coronel de Palma
C8	Círculo burócrata minoritario-funcionario de ministerio	3	2	Cuerpo de funcionarios de Ministerio	Enrique José Vicent Pastor
C9	Círculo Ministerio defensa	7	4	Ministerio de Defensa	Alberto Oliart Saussol
C10	Círculo periférico	1	0	-	Carlos Navarro López

Nota: Calculado a partir del algoritmo de modularidad Girvan-Newman. Las instituciones y actores de referencia son aquellos con mayor grado de intermediación. Ver tabla extensa en Anexo. Círculos 1991.

Tabla 6.1:

Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 1991

Consejeros por fecha de primer puesto en la adE					
Periodo	Legislatura	N	%	% Válido	% Acumulado
1956-1957	Franquista VII	1	,2	,9	,9
1957-1962	Franquista VIII	1	,2	,9	1,8
1962-1965	Franquista IX	9	1,9	7,9	9,6
1965-1967	Franquista X	2	,4	1,8	11,4
1967-1969	Franquista XI	3	,6	2,6	14,0
1969-1973	Franquista XII	12	2,5	10,5	24,6
1973-1974	Franquista XIII	1	,2	,9	25,4
1974-1975	Franquista XIV	7	1,4	6,1	31,6
1975-1976	Monarquía restaurada I	3	,6	2,6	34,2
1976-1977	Monarquía restaurada II	4	,8	3,5	37,7
1977-1979	UCD I	12	2,5	10,5	48,2
1979-1982	UCD II	13	2,7	11,4	59,6
1982-1986	PSOE I	26	5,3	22,8	82,5
1986-1989	PSOE II	16	3,3	14,0	96,5
1989-1993	PSOE III	4	,8	3,5	100,0
	Total	114	23,5	100,0	

	No ocuparon puestos en la adE	372	76,5
Total		486	100,0

Nota: En esta tabla aparecen únicamente aquellos consejeros que han tenido un puesto por nombramiento. En ella quedan excluidos los miembros de altos cuerpos del Estado. Las etiquetas que se refieren a legislaturas predemocráticas, tienen la nominación de *franquistas* (Franquista I, II, III), y se refieren a periodos de elección de miembros a cortes.

A continuación se exponen los diferentes círculos políticos existentes en el Ibex35, particularmente aquellos que se encuentran dentro de la *red de padrinazgo*, o el núcleo interconectado por consejeros y afiliaciones institucionales comunes. De ellos se exponen aquellos más relevantes por el número de instituciones y consejeros que integra:

C1/ Círculo burócrata-abogados del Estado

Conjunto mayoritario de consejeros, un total de 33, conformado alrededor del Cuerpo de Abogados del Estado, el cual ejerce de articulador del círculo. Su base lo forman diferentes cuerpos de altos cuerpos de funcionarios del Estado: abogados del Estado (26 consejeros distribuidos en distintos círculos) e inspectores de hacienda (13 consejeros). Pero también otras instituciones como el Ministerio de Hacienda o el Ministerio de Presidencia.

Los consejeros de referencia en este círculo serían: Licinio de la Fuente, abogado del Estado, Gobernador Civil (1956-1960), Ministro de trabajo (1969-1975) y Vicepresidente (1974-1975); Pío Cabanillas Gallas, abogado del Estado, Ministro de información (1974), Ministro de Cultura (1977-1979) Ministro de la presidencia (1981), Ministro de Justicia (1981-1982) y Diputado (1977-1986); y en menor medida José María Concejo Álvarez, abogado del Estado, vocal en el Instituto Nacional de Industria (1974-1976), y Director General de Patrimonio del Estado (1974-1976). Este círculo incluye también al muy renombrado en este periodo, Mario Conde, también éste abogado del Estado, si bien únicamente tiene una afiliación.

Una de las características del círculo es, primero, su asociación a partir de sus figuras intermediarias principalmente, con el último periodo de la etapa franquista (66% de los miembros, u once de los integrantes del círculo tuvieron su primer nombramiento en este periodo, frente a seis del periodo democrático); y segundo, su común origen como cuerpo burocrático del Estado, pero con un recorrido posterior en órganos de gobierno.

C2/ Círculo político hegemónico- Ministerio de Industria

Círculo hegemónico en el periodo de 1991, el cual estaba compuesto por 38 consejeros y 12 instituciones, y articulado principalmente por el ex presidente Leopoldo Calvo Sotelo como principal vínculo intermediario. Sus instituciones de referencia eran el Ministerio de Industria (23 consejeros), el Ministerio de Fomento y Obras Públicas (12 consejeros) y el Instituto Nacional de Industria (13 consejeros).

Leopoldo Calvo Sotelo es el consejero vertebrador de este círculo, debido a su elevado nivel de intermediación ($b=1498,95105$), al haber sido Ministro de Comercio (1975-1976), Ministro de Obras Públicas (1976-1977), Ministro de Economía (1980-1981), Presidente del Gobierno (1981-1982) y Diputado en Cortes (1974-1986). Todo indica su capacidad de mediación entre las principales instituciones políticas que entraban en el campo económico en aquel momento, actuando este así como un nexo de *cohesión* para distintos ministerios. Unido a éste, se conforma el bloque central más numeroso que aglutina a instituciones como el Ministerio de Industria, siendo la institución de mayor grado de intermediación en la red de círculos políticos ($g=23$ y $b= 4445,380859$) el Ministerio de Fomento y Obras Públicas ($g= 12$, $b= 2747,529053$), el Instituto Nacional de Industria ($g=10$, $b= 1772,506958$), o las Cortes Españolas ($g=5$, $b=608,5230103$)

Queda compuesta por un gran abanico de instituciones estatales, en gran medida con capacidad para estructurar el campo de la producción, como es el Ministerio de Industria, el Ministerio de Obras Públicas o el Instituto Nacional de Industria.

Incluye grupos de gran peso, como aquel ligado al periodo de gobierno del PSOE y vinculada al Instituto Nacional de Hidrocarburos, formada por José María Amusátegui (Vicepresidente del INH y presidente de la estatal CAMPSA a mediados de los años 80), Oscar Fanjul (presidente del INH en 1985, que con la creación de Repsol en 1987 será nombrado presidente de la entonces compañía pública).

Por otro lado, este círculo tiene también una clara vinculación con instituciones del régimen franquista, en particular con las Cortes españolas, a las cuales pertenecieron 10 consejeros. A pesar de ello es un círculo que integra mayormente miembros cuyo primer nombramiento fue durante el periodo democrático (58% de los integrantes), y específicamente son mayoría aquellos nombrados durante la primera legislatura del PSOE (8 consejeros del círculo o el 22%), seguidos por los seis consejeros del círculo nombrados durante el gobierno decimosegundo de la etapa franquista (1969-1973).

Todo esto hace de éste círculo un conjunto hegemónico, no sólo por el número de integrantes (instituciones y consejeros), sino por la cualidad de estas instituciones, con conexión con diversos campos industriales (construcción y energía) y gobiernos de diferente signo ideológico.

C3/ Círculo relaciones europeas-Catalunya

Círculo minoritario articulado por Eduardo Punset i Casals y las instituciones Parlamento Europeo y Generalitat de Catalunya principalmente. Es uno de los círculos integrados por instituciones autonómicas más fuertes en el Ibex35, al cual se sumará en siguientes periodos el círculo de la comunidad de Madrid. La inclusión de instituciones autonómicas en periodos subsiguientes viene pareja al poder que adquieren las cajas de ahorros en el Ibex35, dado que muchos consejeros son nombrados por estas cajas como sus representantes.

C4/ Círculo político relaciones exteriores-Cortes Generales

Círculo de tamaño medio compuesto por 17 consejeros y 7 instituciones. Su principal articulador es Gonzalo Fernández de la Mora y Mon, miembro del cuerpo diplomático, y muy vinculado al Ministerio de Asuntos Exteriores como Director de cooperación cultural (1963), Subsecretario de Política exterior (1969-1970); fue ministro de Obras públicas (1970-1974) y diputado por Pontevedra (1977-1979) en la legislatura constituyente por Alianza Popular.

Otros consejeros de referencia en este círculo son Eugenio Triana García, vinculado al periodo de gobierno del PSOE, en el que fue Diputado (1982-1990), y Secretario general de promoción Industrial en el Ministerio de Industria (1990-1994); así como José María Salinas Moya, diputado (1979-1983) y Consejero de Gobernación, Economía e Industria, y Economía y Hacienda en la Junta de Andalucía (1986-1987).

Como instituciones de referencia, incluye las Cortes Generales, el Cuerpo Diplomático, Cuerpo Diplomático o el Ministerio Asuntos Exteriores. Se distingue por tener origen en un periodo democrático, pues un 71% de los miembros tuvieron su primer nombramiento en este periodo.

C5/ Círculo minoritario-Ministerio Agricultura

Círculo de pequeño tamaño, compuesto de cinco consejeros y tres instituciones, y de cierta heterogeneidad, incluyendo áreas de la administración como Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones o el Principado de Asturias.

Tiene como principal articulador del círculo a Fernando Abril Martorell, Procurador (1971-1977), Ministro de Agricultura (1976-1977), Ministro de Economía (1978-1980) y Diputado (1979-1982).

C6/ Círculo dominante -Ministerio Economía

Compuesto 19 consejeros y 5 instituciones, y articulado interior y exteriormente a partir de Matías Rodríguez Inciarte. Este círculo tiene unos límites bien definidos alrededor de determinados Ministerios y Cuerpos Superiores del Estado vinculados al área de economía y comercio, manteniendo una distancia frente a otras divisiones y áreas del Estado. Es por tanto un círculo con cierto carácter endogámico, con una delimitación muy clara de sus fronteras institucionales. Los consejeros que tienen una mayor capacidad de intermediación en esta facción son Matías Rodríguez Inciarte (b= 675,780029 y g=4), Técnico Economista del Estado, Secretario general técnico del Ministerio de Economía (1976-1978), Consejero del Instituto Nacional de Industria (1978), secretario de Estado adjunto al presidente y Ministro en el Ministerio de Presidencia (1981).

Otros consejeros relevantes en este círculo son Luis Sempere Couderc (b= 548,7399902), economista del Estado y director general en el Ministerio de Economía (1982-1992) durante el periodo del PSOE y Juan Antonio García Díez (b= 473,322998), Ministro comercio (1977-1980), Ministro de Economía (1981-1982) y Vicepresidente en el gobierno de Calvo Sotelo (1982-1982).

Por instituciones, en este caso, dominarían el Ministerio de Economía (g=13 y b= 1939,910034), el Cuerpo de TC y Economistas del Estado (g=17 y b= 1722,009033), y en menor medida el Ministerio de Comercio (g=6, b= 764,6090088). Es un círculo tecnocrático (debido a una clara especialización en un área concreta) que descansa casi en su totalidad en el periodo democrático. De los 16 consejeros que lo forman, 14 tuvieron su primer nombramiento a partir de la legislatura constituyente.

C7/ Círculo minoritario-Banco España

Compuesto principalmente por dos consejeros y una institución, el Banco de España. Tiene como principal vínculo externo a Luis Coronel de Palma, Abogado del Estado y Gobernador del Banco de España (1970-1976).

C8/ Círculo burócrata minoritario-funcionario de ministerio

Conjunto minoritario de 3 consejeros y dos instituciones. Este círculo queda integrado por consejeros que entraron como cuerpo superior de funcionarios asociados a ministerios concretos.

C9/ Círculo Ministerio Defensa

Círculo de tamaño medio (siete consejeros y cuatro instituciones). El ex ministro Alberto Oliart Saussol es el principal articulador, habiendo sido éste Ministro de Industria, Ministro de Salud y Ministro de Defensa, lo cual se ve reflejado en un elevado grado de intermediación ($b=459,6300049$), en tanto *facilitador* en la conexiones entre diferentes áreas como defensa o industria. Otro de los actores relevantes en este conjunto es Eduardo Serra Rexach, también Ministro de Defensa, y subsecretario en el mismo ministerio. Otras áreas del Estado que incluye este círculo son el Estado Mayor, el Ministerio de Sanidad o el Instituto de Crédito Oficial.

Tabla 6.2. **Círculos políticos y fecha de legislatura del primer puesto en la administración del Estado**

Legislatura	C1 Burocrata hegemónico- Abogados del Estado		C2 Político hegemónico- ministerio industria		C3 Relaciones exteriores- Catalunya		C4 Político- cortes generales		C5 Minoritario- Ministerio agricultura		C6 Concéntrico Ministerio economía		C7 Minoritario- Banco España		C8 Burócrata minoritario- funcionario de ministerio		C9 Ministerio defensa		C1- periférico	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Franquista I-VI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Franquista VII	1,00	5,56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Franquista VIII	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	14,29	-	-
Franquista IX	2,00	11,11	2,00	5,56	-	-	2,00	14,29	-	-	1,00	5,88	-	-	1,00	2-	-	-	-	-
Franquista X	1,00	5,56	1,00	2,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Franquista XI	1,00	5,56	2,00	5,56	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Franquista XII	2,00	11,11	6,00	16,67	-	-	2,00	14,29	1,00	16,67	-	-	1,00	25,00	-	-	-	-	-	-
Franquista XIII	-	-	1,00	2,78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Franquista XIV	4,00	22,22	2,00	5,56	-	-	-	-	-	-	-	-	1,00	25,00	-	-	-	-	-	-
Franquista XV	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monarquía restaurada I	-	-	1,00	2,78	-	-	-	-	-	-	1,00	5,88	-	-	-	-	1,00	14,29	-	-
Monarquía restaurada II	1,00	5,56	-	-	-	-	-	-	1,00	16,67	1,00	5,88	-	-	-	-	-	-	-	-
UCD I	-	-	4,00	11,11	1,00	5-	1,00	7,14	-	-	2,00	11,76	-	-	2,00	4-	2,00	28,57	-	-
UCD II	1,00	5,56	1,00	2,78	-	-	4,00	28,57	1,00	16,67	3,00	17,65	1,00	25,00	-	-	1,00	14,29	-	-
PSOE I	2,00	11,11	8,00	22,22	-	-	3,00	21,43	2,00	33,33	5,00	29,41	1,00	25,00	1,00	2-	2,00	28,57	1,00	1--
PSOE II	3,00	16,67	5,00	13,89	1,00	5-	2,00	14,29	1,00	16,67	3,00	17,65	-	-	1,00	2-	-	-	-	-
PSOE III	-	-	3,00	8,33	-	-	-	-	-	-	1,00	5,88	-	-	-	-	-	-	-	-

Nota: Las etiquetas que se refieren a legislaturas predemocráticas, tienen la nominación de *franquistas* (Franquista I, II, III,...hasta la XV y última legislatura), y se refieren a periodos de elección de miembros a cortes

IV.1.2. El segundo periodo (1991-2000): Los nuevos círculos tecnocráticos y la reconversión de la derecha española.

En los años 90 la hegemonía política del Partido Socialista se ve amenazada, así como su *forma particular* de Estado. Los resultados en elecciones municipales y autonómicas desde 1989 son el preámbulo a un declive paulatino que se agudizará en las ajustadas elecciones de 1993, momento en que vence con un 38% frente a un 34% de los votos al PP. Tres años más tarde, en 1996 el PSOE perderá finalmente el control del ejecutivo después de 14 años dominio sobre gobierno y la mayoría de comunidades autónomas. Este declive tendrá su correlato en la marcada inestabilidad del Partido Socialista en el gobierno, debido a los múltiples casos de corrupción que le afectan, un contexto económico desfavorable y una progresiva división interna dentro del partido. Así como en una oposición claramente confrontadora, con la renovación del partido de centro derecha Partido Popular bajo el liderazgo de José María Aznar, y la oposición de Izquierda Unida a las políticas aplicadas por el gobierno del PSOE. La llegada del PP marcará un punto de inflexión en la relación entre el Estado y las empresas, dejando atrás una política del PSOE de semiprivatización de empresas públicas (reservándose el gobierno el control a través de “la acción de oro” o *golden share*) –y por tanto, de poder omnímodo del Ministerio de Industria-, para privatizar, bajo el gobierno del PP la práctica totalidad de estas¹⁷². A su vez, el gobierno del Partido Popular vendrá a representar un cambio generacional, tanto en España como en el propio partido, según el cual el Partido Popular se ubica -y se le ubica- más allá de sus padres fundadores (el franquismo sociológico de Fraga Iribarne): una nueva generación de cuadros políticos que se identifica con valores anglosajones, con políticas económicas propias de la revolución neoconservadora de Thatcher o Reagan, dejando atrás las referencias a actores y logros de la transición (Powell, 2001).

Las elecciones de 1993 marcan un antes y un después en la hegemonía del PSOE. Los dieciocho escaños de diferencia entre el PP y PSOE evidencian el desgaste del Partido del gobierno, pero también el crecimiento del techo electoral del partido popular durante el nuevo liderazgo de Aznar, ampliando el 26% de la etapa de Manuel Fraga (25,97 % en 1986 y 26,36% en 1982), al mismo tiempo que superaba el resultado obtenido en las

¹⁷² Véase Parte IV capítulo 3, en el cual se expone el proceso de privatizaciones, las empresas afectadas, bajo los distintos gobiernos del PSOE y PP.

primeras elecciones como candidato, de un 25,79% en 1989 al 34% en 1993, posicionándose así como alternativa de gobierno frente al PSOE (38%). La nueva situación viene, a su vez, precedida por una pérdida de poder autonómico y local. Desde 1987, el PP pasó de ganar las elecciones en tres comunidades (Baleares, Castilla y León y Cantabria) a cuatro en 1991 (Castilla y León, Navarra, Madrid, y Baleares), consiguiendo acceder al gobierno en importantes ciudades como Madrid¹⁷³ y, por medio de alianzas, en Valencia.

La pérdida de hegemonía fue minada desde el interior y el exterior del PSOE. Numerosos casos de corrupción evidenciaron las redes clientelares existentes en el seno del partido, que involucraban a diversas esferas autonómicas y nacionales, así como diversos ministerios. El caso Ibercorp salpicó al exministro Miguel Boyer y al gobernador del Banco de España, Mariano Rubio¹⁷⁴. El caso Filesa de financiación ilegal del PSOE mediante comisiones, o el caso Juan Guerra, hermano del vicepresidente Alfonso Guerra y acusado que utilizar esta proximidad para hacerse con una importante fortuna. Otro de los casos más sonados fue el de Luis Roldán, director general de la Guardia civil, condenado por apropiación de los fondos reservados de este ente. Un torrente de imputaciones y condenas que afectaron al conjunto del PSOE y, más concretamente, a su cúpula, que les debilitó profundamente.

Uno de los sectores más afectados fue el sector guerrista, al cual se le atribuía la responsabilidad en las imputaciones y casos de corrupción que afectaban a miembros del partido o al propio partido (caso Filesa), por el control que ejercía sobre el aparato del PSOE. Este sector representó una de las corrientes internas más poderosas del PSOE, a la cual se le creía con gran capacidad intermediaria en las instituciones, es decir, la colocación de personas afines en los múltiples puestos de la administración (Semprún, 1996: 57). No obstante, otros autores (Powell, 2001) han mostrado que el otro sector pujante, el *renovador* -formado por nuevos cuadros técnicos, desvinculados muchos de ellos del partido, y representados primeramente por Miguel Boyer y

¹⁷³ En Madrid gobernaba CDS desde 1989 después de una moción de censura que derribó el gobierno municipal de Juan Barranco (PSOE), quien había ganado las elecciones con el 40% de los votos y 24 concejales frente al 33% y 20 concejales del PP de José Luis Álvarez del Manzano. La moción de censura salió adelante con los votos de CDS (8) y el voto de Ramón Tamames (el cual fue elegido por IU, pasándose posteriormente a CDS), facilitando la investidura de Agustín Rodríguez Sahagún (CDS).

¹⁷⁴ En 1992 El Mundo publica información sobre una supuesta cuenta secreta de Mariano Rubio en el banco de inversiones Ibercorp, el cual sería intervenido ese mismo año por el Banco de España. Mariano Rubio sería investigado por un supuesto crédito de 18 millones de euros concedido a la entidad, así como la venta de acciones (que Rubio tenía junto a otros como Miguel Boyer) a Sistemas Financieros, antes de la quiebra de la entidad.

posteriormente por Solchaga- tuvieron también un rol mediador en la colocación de cuadros afines en la administración del Estado¹⁷⁵.

Los casos de corrupción harán dividirse a un, hasta entonces, monolítico PSOE, unido en torno a la figura de Alfonso Guerra y Felipe González. Con la dimisión del primero en 1991 y el auge de los *renovadores* liderados por Solchaga se iniciará una batalla interna por la hegemonía. A la división interna se le sumará una crisis económica que se inicia en 1993 con la contracción de la economía (crecerá un 1%), dejando una elevada tasa de paro del 24,6% en 1994, un aumento de la inflación y la devaluación sucesiva de la peseta en tres ocasiones¹⁷⁶. La victoria en las elecciones de 1993, en la que necesitó del apoyo de los nacionalistas para la investidura, evidenció la progresiva debilidad del PSOE. En 1996 se consumó el declive, con la victoria del Partido Popular con un 38,79% de los votos frente al 37,63% de los votos del PSOE. A raíz de este resultado José María Aznar será presidente gracias a un pacto de gobierno junto a nacionalistas vascos (PNV) y catalanes (CIU).

La victoria del Partido Popular en 1996 supone el afianzamiento del núcleo surgido tras el IX congreso de *refundación* de Alianza Popular en 1989. En un claro movimiento por distanciarse de los intensos vínculos de su fundador Manuel Fraga con el franquismo, en dicho congreso Álvarez Cascos es promovido como secretario general y un joven José María Aznar, entonces presidente de Castilla y León, aupado como candidato a presidente del gobierno para las generales y vicepresidente de Alianza Popular. Finalmente en 1991, en el décimo congreso de AP, se modifica el nombre al de Partido Popular, nombrando a José María Aznar presidente del partido y a Manuel Fraga presidente honorífico.

Su giro no sólo se da en el terreno de la imagen de los candidatos. Nuevas referencias simbólicas e ideológicas aparecen en el imaginario del partido (Powell, 2001), las figuras de Margaret Thatcher o Reagan y la ola neoliberal marcan la nueva hoja de ruta en el terreno económico, mientras que se reduce el discurso tradicionalmente asociado a la derecha, reinventando un nuevo patriotismo “inclusivo”. El ejecutivo durante esta legislatura estará fuertemente condicionado por este *neoconservadurismo economicista*,

¹⁷⁵ El propio Semprún (1996: 79) en su libro relata cómo Solchaga, en consejo de ministros, propuso la renovación de Mariano Rubio y Luis Ángel Rojo en los cargos de gobernador y subgobernador del Banco de España para el cargo durante cuatro años más, propuesta que tuvo una crítica de Alfonso Guerra y no fue secundada por el resto de consejo, y cuyo desenlace fue la renovación sin mayor problema de éstos en el cargo.

¹⁷⁶ El gobierno se vio obligado a devaluar la peseta el 13 de mayo del 1993 un 8%, la tercera devaluación en nueve meses, pues en 1992 se efectuaron devaluaciones el 16 de septiembre un 5% y el 21 de noviembre en un 6%.

bajo el cual el ejecutivo quedará fuertemente marcado por el ministro de economía y vicepresidente primero, Rodrigo Rato. Durante esta legislatura se profundizarán los cambios económicos iniciados con Felipe González, los cuales se ubicaban dentro de del Tratado de Maastricht y los requisitos para el ingreso de España en el marco común europeo: la independencia del Banco de España, la contención de la inflación, y la rebaja del déficit, objetivo éste canalizado por una política de privatizaciones de las grandes empresas españolas.

A pesar del nuevo poder del PP en el gobierno, en el año 2000, el bloque de poder económico está aun fuertemente condicionado por la década y media de gobierno del Partido Socialista.

El año 2000 será un reflejo del proceso de privatizaciones sufrido en los últimos 17 años. Ello tendrá un evidente impacto en la forma de relación entre los círculos políticos y las grandes empresas. Una primera evidencia es la disminución del número de consejeros del campo político que participan en el Ibex35. De los 138 consejeros que existían en 1991, se pasa a 95 consejeros. En términos relativos esto supone reducir su peso de un 28% a un 22% del total de consejeros. El conjunto de consejeros interconectados por una afiliación común lo componían un total de 80 consejeros, un 84% de los mismos, que conformaban la red de padrinazgo político. En este periodo destacan dos instituciones como afiliaciones centrales de estos consejeros: las Cortes generales y el Cuerpo de abogados del Estado. Dos grupos que funcionarían en este periodo como actores intermediarios en el conjunto de círculos del Estado, en tanto que tienen una mayor conexión con otras esferas de la administración del Estado. Algo que supone un cambio frente a 1991, año en el que el Ministerio de Industria ocupaba un lugar central, dando así lugar a una transición de la preponderancia de áreas *productivas del Estado*, a áreas de *intermediación política*, como son las *Cortes generales*, poder del Estado que vincula las múltiples redes de partidos políticos. Esto es comprensible teniendo en cuenta el menor peso del Estado en este momento, en sectores tradicionalmente poderosos para el Ministerio de Industria, como el sector eléctrico y petrolero, que se produjo tras la liberalización de este último sector durante el periodo 1992-2002, y la liberalización del sector eléctrico iniciada en 1997. Esto significó entre otras medidas, el fin del monopolio de petróleos (1992), la desintegración de los otrora todopoderosos entes públicos Instituto Nacional de Industria y el Instituto Nacional de Hidrocarburos (1995), o la privatización total de Repsol (1997).

Tabla 7:

Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 2000

Primer puesto de los consejeros por legislatura				
Periodo	Legislatura	N	%	% Válido
1956-1957	Franquista VII	1	0,2	1,3
1962-1965	Franquista IX	6	1,4	8
1965-1967	Franquista X	1	0,2	1,3
1967-1969	Franquista XI	2	0,5	2,7
1969-1973	Franquista XII	8	1,9	10,7
1973-1974	Franquista XIII	1	0,2	1,3
1974-1975	Franquista XIV	3	0,7	4
1975	Franquista XV	3	0,7	4
1975-1976	Monarquía restaurada II	4	0,9	5,3
1976-1977	UCD I	8	1,9	10,7
1977-1979	UCD II	8	1,9	10,7
1979-1982	PSOE I	17	4	22,7
1982-1986	PSOE II	4	0,9	5,3
1986-1989	PSOE III	3	0,7	4
1989-1993	PSOE IV	3	0,7	4
1993-1996	PP I	3	0,7	4
1996-2000	Total cargos en la adE	75	17,5	100
	Resto consejeros	354	82,5	
Total consejeros Ibex35		429	100	

Nota: En esta tabla aparecen únicamente aquellos consejeros que han tenido un puesto por nombramiento. En ella quedan excluidos los miembros de altos cuerpos del Estado, dado que no existen datos sobre fecha en que ingresaron en sus respectivos cuerpos estos altos funcionarios.

Tabla 7. 1. Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2000.

	Círculo	Consejeros (N)	Instituciones (N)	Institución de referencia	Consejero de referencia
C1	Círculo CIU-Generalitat	4	3	Parlament de Catalunya	Eduardo Punset Casals
C2	Círculo instituciones reguladoras	5	3	Banco de España	José Ramón Álvarez Rendueles
C3	Círculo burócrata-economistas	11	4	Cuerpo de inspectores de Hacienda	José Vilarasau Salat
C4	Círculo oligopólico-industrial	18	9	Ministerio de Fomento y Obras Públicas	Leopoldo Calvo-Sotelo Bustelo
C5	Círculo <i>burócrata</i> tardofranquista	21	7	Ministerio de Economía y Hacienda	Rodolfo Martín Villa
C6	Círculo minoritario UCD-Transporte y Telecomunicaciones	3	3	Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones	José Lladó Fernández-Urrutia
C7	Círculo <i>político</i> tardofranquista	3	2	Cortes españolas	Íñigo De Oriol E Ybarra
C8	Círculo legislativo y relaciones exteriores	10	8	Cortes generales	Marcelino Oreja Aguirre
C9	Círculo burócrata-Administradores civiles	2	2	Cuerpo de Adm. Civiles del Estado	Rafael González-Gallarza Morales
C10	Círculo minoritario UCD-Sanidad e interior	3	4	Ministerio de Sanidad	José María Fernández Cuevas

*Calculado a partir del algoritmo de modularidad Girvan-Newman. Las instituciones y actores de referencia son aquellos con mayor grado de intermediación.

Los círculos políticos de referencia en este periodo son los siguientes:

C1/ Círculo catalán CIU-Generalitat de Catalunya- Eduardo Punset Casals

Círculo que queda construido alrededor de Eduardo Punset Casals (figura intermediaria), consejero de la Generalitat de Catalunya (Consejero de Economía), ministro de relaciones con las comunidades europeas, y diputado en el parlamento europeo. Fue miembro de CIU en su etapa en la Generalitat de Cataluña y de UCD durante su etapa en el gobierno de España.

Son mayoritarias en este círculo las instituciones del ámbito de Catalunya: Generalitat de Cataluña, Parlament de Catalunya y Ayuntamiento de Barcelona.

C2/ Círculo instituciones reguraloras: José Ramón Álvarez Rendueles-Ministerio de Economía

Compuesta por el gobernador del Banco de España, José Ramón Álvarez Rendueles, bajo sus múltiples posiciones como Economista del Estado, Secretario de Estado de

Economía y Subsecretario de Política Financiera. También se incluye en este bloque el que fuera Gobernador del Banco de España (1970-1976) en la etapa predemocrática, o Alfredo Pastor Bodmer y Guillermo de la Dehesa, ambos Secretarios de Estado de Economía.

C3/ Círculo burócrata-economistas: Cuerpo de inspectores de Hacienda- José Vilarasau Salat

Círculo compuesto por dos organismos independientes como el Instituto Nacional de Empleo o el Instituto de Desarrollo Económico. La principal institución de referencia es el *Cuerpo de inspectores de Hacienda* y José Vilarasau Salat, del cuerpo de Ingenieros Industriales, vinculado como Director General de Política Financiera, y Director General de Presupuestos al Ministerio de Hacienda.

C4/ Círculo oligopólico-industrial: Ministerio de Obras Públicas-Leopoldo Calvo-Sotelo Bustelo

Círculo con mayor número de instituciones (9), tiene como principales actores centrales a Leopoldo Calvo-Sotelo Bustelo y Rafael Arias-Salgado, en tanto actores de alto nivel de intermediación debido a su afiliación a instituciones centrales como el Ministerio de Obras Públicas, en el cual ambos ocuparon el cargo de ministro (el primero en el periodo de 1976-1977 y el segundo en 1996-2000).

En este círculo ocupan posiciones intermediarias instituciones públicas como el Ministerio de Comercio, el Ministerio de Obras Públicas, así como el Instituto Nacional de Industria.

Las Instituciones que tienen un mayor número de afiliaciones de consejeros son el Ministerio de Industria (8) y el Instituto Nacional de Industria (8), seguida por el Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado (7).

En este círculo quedan vinculadas entre sí instituciones y organismos de la administración del Estado que controlan gran parte de la capacidad de inversión y productiva del sector público: el Ministerio de Fomento y Obras Públicas, el Ministerio de Industria, el Instituto Nacional de Industria¹⁷⁷ y el Instituto Nacional de Hidrocarburos. Con ello, se da la posibilidad de una mayor *coordinación y actuación conjunta* como bloque de poder productivo, en tanto que representan dos modelos

¹⁷⁷ Disuelto en 1995 y derivados los activos a la recién creada SEPI ese mismo año.

productivos: el de construcción e infraestructuras (Ministerio de Obras Públicas) y el de Energía (Ministerio de Industria, INI e INH).

Este bloque, aun no teniendo alto poder de intermediación sí tiene un rol de poder *institucional*, ya que controla los principales resortes en materia económica y productiva del Estado.

C5) Círculo burócrata tardo-franquista: Abogados del Estado-Rodolfo Martín Villa

Tiene como *mediador* principal al ex ministro Rodolfo Martín Villa, quien tiene vinculación con 6 instituciones (Cortes generales, Ministerio de la Gobernación, Ministerio de Trabajo y seguridad Social, Ministerio de Administración Territorial y la Vicepresidencia), la mayoría de ellos ocupados durante la transición y el gobierno de la UCD (1975-1976, 1976-1979, 1980-1981, 1981-1982), excepto su pertenencia a las Cortes (1964-1997).

La institución que ejerce aquí de intermediaria será el *Cuerpo de Abogados del Estado*, el cual aparece como *fuerza de extracción* del campo político para numerosos consejeros sin otra vinculación política, así como vínculo de consejeros con otros ministerios del periodo de transición-UCD (Ministerio de la Gobernación, Ministerio de Administración Territorial). Otro de las instituciones mediadoras en este círculo es el Consejo de Estado, de gran relevancia durante el periodo de la transición por su conexión directa con el que sería Jefe de Estado, el rey Juan Carlos punto, de conexión de consejeros como José Ortega Spottorno o Gaspar Ariño Ortiz, los cuales quedaban vinculados al campo político únicamente por dicha institución.

C6/ Círculo minoritario UCD-Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones-José Lladó Fernández-Urrutia Círculo minoritario, articulado por el ex ministro de Transporte José Lladó, e integra a un conjunto menor de instituciones (3) y consejeros (3). Aparece una institución de la Comunidad de Madrid, el ayuntamiento de la capital, que en posteriores periodos analizados formará parte del círculo autónomo de la Comunidad de Madrid. En este periodo su representante es Florentino Pérez, que fuera concejal en el Ayuntamiento de Madrid, y director general de infraestructuras del transporte en el Ministerio de Comercio y Telecomunicaciones.

C7) Círculo tardo-franquista: Cortes españolas- Íñigo De Oriol E Ybarra

Compuesta por Íñigo De Oriol E Ybarra, procurador en Cortes (1968-1978) y secretario del Consejo del reino (1976); así como por el también procurador (1964-1977) Juan

Antonio Samaranch Torelló, quien desempeñó a su vez cargo en el Ministerio de Asuntos Exteriores como embajador en diversos países. También se incluye José María Aguirre González, procurador en 1971.

C8/ Círculo legislativo y relaciones exteriores: Parlamento Europeo-Marcelino Oreja Aguirre

Grupo compuesto por el actor *intermediario y central* Marcelino Oreja Aguirre (b=1022,04498, c= 510), ex ministro de Asuntos Exteriores, Comisario Europeo, diputado en las Cortes y diputado en el Parlamento europeo.

Este conjunto lo forman principalmente instituciones internacionales o vinculadas al exterior como el Parlamento europeo, el Ministerio de Asuntos Exteriores, la Comisión Europea, o el Gobierno de Italia (a partir de la vinculación de dicho actor con la Comisión Europea); así como instituciones legislativas como el Parlamento Europeo, las Cortes Generales o el Parlamento Balear. Ello indica la relación mediadora de este bloque con los partidos políticos a los cuales representaban. Las Cortes generales ocupan un papel fundamental, pues en este periodo es la institución central en la red. Otro grupo de instituciones pertenecientes a este círculo estaría vinculado a la Jefatura del Estado (Rey), a partir de José Joaquín Puig De La Bellacasa Urdampilleta, vinculado al Consejo de Estado, a la Casa del Rey y al Ministerio de Asuntos Exteriores

C9/ Círculo burócrata minoritario: administradores civiles-Ministerio de Justicia

Círculo minoritario, cuyo papel intermediario lo ejerce el cuerpo de administradores civiles del Estado, y el consejero Rafael González-Gallarza Morales, administrador civil, secretario general técnico en el Ministerio de la Presidencia (1977-1979) y en el Ministerio de Justicia (1982).

C10/ Círculo minoritario UCD-Sanidad e interior: Ministerio de Sanidad- José María Fernández Cuevas

José María Cuevas ocupa en este pequeño bloque una posición central. Fue director general de tráfico (1978-1980), subsecretario del Ministerio de Sanidad (1980-1981), y Director General de Insalud (1981-1982).

IV.1.3. El tercer periodo (2000-2010): La vuelta del PSOE y la centralidad de las cortes legislativas y el círculo tecnocrático del Ministerio de Economía.

El periodo que transcurre durante la primera década del milenio trae profundos cambios políticos y económicos que modificarán la composición de los círculos políticos. Primeramente, por el propio transcurso del tiempo, después de veinte años desde la fundación del Ibex35 la gran mayoría de consejeros vinculados a la etapa franquista y de la transición han fallecido o se han retirado de la actividad pública, quedando únicamente 4 consejeros de empresas del Ibex35 que proceden de este periodo (frente a 25 en el año 2000). Más allá, estos círculos reflejan ya los ocho años de gobierno del Partido Popular, cuatro bajo mayoría absoluta, frente a un periodo, el previo al 2000, en el cual la composición del bloque de poder económico, y en particular, de los círculos políticos, quedaba fuertemente marcado por la etapa socialista. En concreto 10 consejeros, el 13,5% de los consejeros vinculados a la administración del Estado (excluidos los altos cuerpos del Estado) tuvieron su primer cargo en la administración del Estado en la etapa del Partido Popular, de 1996 a 2004. A pesar de ello, aquella generación vinculada a los 14 años del PSOE es todavía determinante, un 48,6% procede de esta legislatura, frente a un 5,4% de aquellos que entraron durante el gobierno de Rodríguez Zapatero. La *élite de la transición* supone cada vez un menor peso, aunque todavía es el segundo grupo más importante, con 20 consejeros, un 27% del total vinculado a la adE. Durante el periodo que aquí se explora (2000-2010) se suceden dos gobiernos diferentes de signos diferentes: el Partido Popular (2000-2004) y el PSOE (2004-2011)

Procedentes de la legislatura del Partido Popular podemos destacar a María Concepción Dancausa Treviño (Bankinter), Luis de Guindos (Endesa) o José Folgado Blanco (Red Eléctrica Española). La primera es una actriz central en el núcleo de consejeros procedentes de la adE¹⁷⁸. Esta accede al Estado dentro del cuerpo de letrados de la extinta Administración Institucional de Servicios Socioprofesionales. Su primera posición en la administración del Estado es como directora general del Instituto de la Mujer (1996-2000), posteriormente secretaria general del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2000-2003), diputada y presidenta de la asamblea de Madrid por el PP (2003-2007) y concejala de Hacienda, Familia y Asuntos Sociales en el

¹⁷⁸ Es el segundo actor con mayor nivel de intermediación (b= 899,1699829), después de Narcis Serra. (1011,135986.

Ayuntamiento de Madrid (2007-2011). Luis De Guindos, economista del Estado, ha sido director general de política económica y defensa de la competencia (1996-2000), secretario general (2000-2002), y secretario de Estado (2002-2004) en el Ministerio de Economía. Será nombrado ministro de economía en 2012, tras la victoria del Partido Popular. José Folgado, es otro de los actores centrales en la red de consejeros de la adE. Este ha sido Secretario de Estado de Presupuestos y gastos (1996-2000), Secretario de Estado de Economía, de la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa (2000-2002), Secretario de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa (2002-2004), y Diputado (2004-2008).

La última legislatura del partido popular (2000-2004) será especialmente convulsa. Desprovisto ya del pacto de gobierno con los nacionalistas, y reforzado por la mayoría absoluta, el Partido Popular pondrá en juego medidas y políticas que en otro caso hubieran resultado controvertidas: la reforma laboral, una nueva ley de educación (LOU), o una política exterior alineada con los postulados beligerantes de George Bush¹⁷⁹.

El desgaste de la guerra de Irak y los atentados del 11 de septiembre de 2004 tuvieron una influencia considerable en la derrota del Partido Popular y la victoria del PSOE en las elecciones generales celebradas cuatro días después¹⁸⁰. Tras el vuelco electoral y la victoria de Rodríguez Zapatero, se suceden dos legislaturas consecutivas del PSOE bajo diferentes circunstancias y políticas: la primera, caracterizada por una política de ampliación de derechos sociales, dando especial relevancia al Ministerio de Igualdad y de derechos sociales; y la segunda (2008-2011), condicionada por la crisis económica de 2007 y la aplicación de políticas de contención del déficit y recorte del gasto social, así como de reforma del sistema financiero, en especial la Cajas de ahorro.

Con este marco económico y político, en el Ibex35 se produce una transformación en su relación con el conjunto de círculos políticos. En primer lugar, los círculos políticos en 2010 lo conforman un conjunto de 91 miembros, lo cual evidencia un progresivo

¹⁷⁹ Debido a este énfasis en la política exterior, durante este periodo es relevante el papel que cumple Federico Trillo al frente del Ministerio de Defensa, el cual articulará la participación española en la guerra de Irak.

¹⁸⁰ Los atentados que se produjeron en Madrid el 11 de septiembre de 2004 tuvieron un impacto relevante en la opinión pública a cuatro días de las elecciones generales. No hay consenso acerca del alcance que tuvieron los atentados en la orientación del voto, no obstante, se tiende a atribuir una importancia considerable en la derrota que tuvo el Partido Popular. Para discusión sobre su influencia en el voto, ver Michavila (2005). *Guerra, terrorismo y elecciones: incidencia electoral de los atentados islamistas en Madrid*. Real Instituto Elcano.

descenso en su peso sobre el total de consejeros, de un 28% en 1991, un 22% en 2000, a un 20% en 2010. Dentro de este conjunto, encontramos un grupo interconectado por redes de padrinazgo, por afiliaciones comunes, denominados círculos políticos, e integrado por 73 miembros (80% frente a un 84% de 2000). En esta red se produce un cambio en las instituciones centrales respecto al periodo anterior: de la centralidad del Ministerio de Industria y los cuerpos de abogados del Estado, se pasa a una centralidad de las *Cortes Generales* y del *Ministerio de Economía*¹⁸¹. Ello nos indica la importancia del campo político-partidario nacional, área de los diputados del Congreso, como *nexo de enlace* dentro del *campo económico* en este periodo 2010. Y por otro, como ministerios tradicionalmente aislados del resto de áreas ministeriales, en este caso actúan como elemento articulador del campo político en el Ibex35.

¹⁸¹ En el caso de las Cortes Generales, tanto si nos referimos al nivel de intermediación (b= 4159,556152) como al de cercanía (c=5535). Respecto al Ministerio de Economía esta era la segunda institución con mayor intermediación (1299,187012) y cercanía (5607).

Tabla 8:

Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35 en 2010

Fecha de primer puesto en la adE. 2010					
Fecha	Legislatura	N	%	% Válido	% Acumulado
1962-1965	Franquista IX	1	,2	1,4	1,4
1969-1973	Franquista XII	2	,4	2,7	4,1
1974-1975	Franquista XIV	1	,2	1,4	5,4
1975-1976	Monarquía restaurada I	5	1,1	6,8	12,2
1976-1977	Monarquía restaurada II	3	,7	4,1	16,2
1977-1979	UCD I	6	1,3	8,1	24,3
1979-1982	UCD II	6	1,3	8,1	32,4
1982-1986	PSOE I	13	2,9	17,6	50,0
1986-1989	PSOE II	6	1,3	8,1	58,1
1989-1993	PSOE III	8	1,8	10,8	68,9
1993-1996	PSOE IV	9	2,0	12,2	81,1
1996-2000	PP I	6	1,3	8,1	89,2
2000-2004	PP II	4	,9	5,4	94,6
2004-2008	PSOE V	3	,7	4,1	98,6
2008-2011	PSOE VI	1	,2	1,4	100,0
	Total cargos en la adE	74	16,5	100,0	
	Resto consejeros	375	83,5		
Total consejeros Ibex35		449	100,0		

Nota: En esta tabla aparecen únicamente aquellos consejeros que han tenido un puesto por nombramiento. En ella quedan excluidos los miembros de altos cuerpos del Estado.

Si nos centramos en el conjunto de consejeros y áreas totalmente conectados a partir de afiliaciones comunes¹⁸², podemos distinguir comunidades o círculos políticos¹⁸³. En consonancia con el criterio de máximo nivel de modularidad ($Q= 0,656$), en el análisis de comunidades obtenemos un total de 10 círculos (número de círculos similar al observado en 2000). En este sentido encontramos los siguientes círculos:

¹⁸² En el año 2010 hay de nuevo un núcleo cohesionado de consejeros y casas ministeriales, formado por 119 nodos. En este caso el núcleo cohesionado de poder político estaba compuesto por 117 consejeros e instituciones, frente a los 119 de 2010. El componente totalmente conectado consta en 2010 de un total de 73 consejeros y 46 áreas del Estado distintas.

¹⁸³ Enfatizando aquellos grupos cohesionados en torno a determinadas instituciones intermediarias

Tabla 8.1:

Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2010.

Círculo	Consejeros (N)	Instituciones (N)	Institución de referencia	Consejero de referencia
C1 Burocratas-Abogados del Estado	10	1	Cuerpo de abogados del Estado	Pablo Isla Álvarez De Tejera
C2 Circulo oligopoligo-industrial	11	6	Ministerio de Industria	Miguel Boyer Salvador
C3 Comunidad de Madrid -UCD	4	5	Ayuntamiento de Madrid	María Concepción Dancausa Treviño
C4 Circulo politico-Burocrata Ministerio economia	15	6	Ministerio de Economía	Rodrigo De Rato Y Figaredo
C5 Circulo obras publicas-Hacienda	7	3	Ministerio de Fomento y Obras Públicas	Juan-Miguel Villar Mir
C6 Circulo relaciones exteriores-Union Europea	8	8	Cuerpo Diplomático	Marcelino Oreja Aguirre
C7 Circulo legislativo-Presidencia	7	4	Cortes generales	José Folgado Blanco
C8 Circulo Generalitat-autonomias	5	7	Generalitat de Catalunya	Narcís Serra I Serra José Manuel
C9 Circulo minoritario-Ministerio de comercio	4	3	Ministerio de Comercio (y Turismo)	Fernández Norniella
C10 Circulo minoritario-ingenieros industriales	2	3	Cuerpo de Ingenieros Industriales	Luis Maria Atienza Serna

Nota: Calculado a partir del algoritmo de modularidad Girvan-Newman. Las instituciones y actores de referencia son aquellos con mayor grado de intermediación. Ver tabla completa en Anexo A (círculos en año 2010)

C1/ Burócratas-Abogados del Estado

Formado únicamente por una institución política, en este caso un *cuerpo burocrático*, y un total de 10 consejeros. En este círculo es importante el papel que cumple Pablo Isla Álvarez De Tejera, Abogado del Estado y Director General de Patrimonio en el Ministerio de Economía (1990-1999) con el mayor nivel de intermediación en el círculo ($b = 246,643997$). Otro de los consejeros con afiliación múltiple ($g > 1$) es José Manuel Serra Peris, en este caso con múltiples cargos a una única institución, el Ministerio de

Industria, habiendo sido Secretario general técnico (1996-1998), Subsecretario (1998), y Secretario de Estado (1998-2000).

C2/ Circulo oligopólico-Ministerio de Industria

Este círculo contiene un total de 11 consejeros y 6 instituciones políticas. Las instituciones más importantes en este caso son el Ministerio de Industria y el Instituto Nacional de Industria, con un total de 9 y 8 afiliaciones respectivamente. Otra institución de relevancia, no por el número de consejeros, sino por su capacidad de regulación, es la Comisión Nacional del Mercado de Valores (incluida a partir de la presencia de su ex presidente, Luis Carlos Croissier Batista). También integra otros cuerpos burocráticos como el Cuerpo Funcionarios Banco de España (2 consejeros) o el Cuerpo de Administradores civiles del Estado (1 consejero). Los actores más relevantes en este círculo son Miguel Boyer Salvador, funcionario del Banco de España, Director de estudios y director de planificación y estudios en el Ministerio de Industria, y posteriormente diputado (1979-1982) y ministro de Economía, Hacienda y Comercio (1982-1985); y por otro lado, Luis Carlos Croissier Batista, Administrador Civil del Estado, Subsecretario del Ministerio de Industria (1982-1984), diputado en el Congreso (1982-1983), presidente del Instituto Nacional de Industria (1984-1986), Ministro de Industria (1986-1988), y presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (1988-1996).

Por las diferentes instituciones que contiene y la capacidad de ellas de controlar determinados aspectos del mercado, ya sea en su condición de ente regulador (CNMV) o como actor empresarial (Instituto Nacional de Industria o el Instituto Nacional de Hidrocarburos), este círculo se caracteriza por su dimensión oligopólica, es decir, por contener elementos o áreas del Estado que han podido controlar un *espectro importante del* mercado, en particular, del sector de energético (Endesa, Repsol, Gesa, Fecsa, Cepsa), como es el caso del INI o el INH.

C3/ Comunidad de Madrid

Círculo minoritario que consta de 4 consejeros y 5 instituciones. El principal actor destacable, es María Concepción Dancausa Treviño, quien ejerce de punto de intersección entre cinco instituciones diferentes es en este círculo, el cuerpo autónomo de servicios socio-profesionales, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (Directora General del Instituto de la Mujer y Secretaria general), el Congreso de los diputados

(diputada para las elecciones del 2000 y dada de baja ese mismo año), y en el ámbito autonómico, la Asamblea de Madrid (diputada y presidenta), y el Ayuntamiento de Madrid (concejala de Hacienda, Familia y Asuntos Sociales).

El Ayuntamiento de Madrid es por otro lado la institución con una mayor intermediación, ya que cuenta con dos consejeros vinculados con terceras instituciones como son Florentino Pérez y María Concepción Dancausa.

C4. Círculo político-burócrata del Ministerio de Economía

Círculo mayoritario en número de consejeros, con un total 15 consejeros y 6 instituciones del Estado. Este círculo destaca por estar compuesto en su totalidad por instituciones y áreas del Estado vinculadas a la planificación, gestión y supervisión en materia económica. Tal es el caso del Ministerio de Economía, el Cuerpo de TC y Economistas del Estado, el Cuerpo de inspectores de Hacienda, el Ministerio de Economía y Hacienda (periodo Partido popular), el Banco de España, o el Instituto de Desarrollo Económico.

Otro punto a destacar es la mezcla de instituciones económicas y cuerpos de altos burócratas en este círculo, aspecto que denota la interrelación entre las esferas política y corporativa-burócrata.

Como institución central en este círculo destaca el Ministerio de Economía, con un total de 12 miembros, siendo además la segunda institución en cuanto a nivel de intermediación y cercanía, lo cual indica la posición clave de esta institución (junto con las mencionadas Cortes Generales) en articulación de la red de padrinazgo. Por otro lado, en número de miembros destaca también el Cuerpo de TC y Economistas del Estado, con 9 miembros, así como el cuerpo de Inspectores de hacienda (8 consejeros).

Este círculo denota la existencia de una mayor cercanía entre dichas instituciones y su relativa *impermeabilidad* respecto a otras. Por otro lado, esta cohesión interna también indica una relativa *autonomía* del grupo, así como probablemente una mayor conciencia de su existencia para los miembros de este grupo. Esto supone un cambio respecto al año 2000, en el cual estas instituciones económicas quedaban separadas en diversos círculos (C2, C4, y C5) debido a una menor presencia de consejeros procedentes de estas instituciones (el Ministerio de Economía, el Ministerio de Economía y Hacienda pasan de tener 5 cada uno, a 12 y 4 respectivamente).

Si ponemos el foco en los miembros que lo componen, tenemos a Rodrigo Rato, José Ramón Álvarez Rendueles, y Matías Rodríguez Inciarte. Rodrigo Rato es el único actor relevante que no aparece en la red del año 1991 o 2000, caso opuesto es el de Matías Rodríguez Inciarte, quien aparece desde el primer periodo estudiado 1991, y en el 2000, mientras que José Ramón Álvarez Rendueles ya aparece en el corte del año 2000.

C5/Círculo Obras públicas-Hacienda

Círculo formado por 7 consejeros y 3 instituciones. En este círculo aparece un institución clave en 2000 y 1991, el Ministerio de Obras Públicas, siendo en 2000 parte integrante y articuladora junto a Calvo Sotelo del Círculo hegemónico *oligopólico-industrial* (C4), quien en este periodo desaparece. Por el lado contrario, se incorporan consejeros que no aparecen en 2000 como Juan-Miguel Villar Mir, Antonio Llardén Carratalá, José Borrell Fontellés, vinculados los tres al Ministerio de Obras Públicas en diferentes periodos (1961,1964, 1991-1993, 1991-1996 respectivamente), y Dionisio Martínez Martínez, vinculado al Ministerio de Hacienda como Subsecretario (1977-1979). Dos son pues las instituciones relevantes en este círculo, el Ministerio de Hacienda, y el Ministerio de Fomento y Obras Públicas.

C6/ Círculo de relaciones exteriores-Unión Europea

Círculo conformado por 8 consejeros y 8 instituciones. Tiene como articulador a Marcelino Oreja-Aguirre, quien ya aparece en la red de 1991 y 2000. Sin embargo, este es el único miembro con presencia en anteriores periodos, el resto de consejeros incluidos en este círculo como Jose Luis Del Valle Perez, José Pedro Pérez-Llorca Rodrigo, Benita Ferrero-Waldner, Jose Fernando De Almansa Moreno-Barreda, Abel Matutes Juan, Miguel Ángel Lasheras Merino o Santiago Martínez Lage no aparecen en redes anteriores.

En los años 1991 y 2000, las instituciones ligadas a las relaciones exteriores y los cuerpos diplomáticos, aparecían vinculadas principalmente a las Cortes Generales. En 2010 ambas aparecen en distintos círculos (C7 en el caso de las CG), siendo en este periodo el cuerpo diplomático la institución que ejerce el papel articulador en el círculo. Sin embargo, un número de instituciones que aparecen en dicho círculo quedan vinculadas al mismo círculo en el resto de periodos. Ello ocurre con el Ministerio de Asuntos Exteriores (1991, 2000, y 2010), el Cuerpo Diplomático (1991, 2000, 2010), el

Parlamento Europeo (1991, 2000, y 2010), y la Comisión Europea. La Casa del Rey sin embargo aparece únicamente en 2000 y 2010.

Esto nos indica una relativa renovación de miembros que componen el círculo ligado a las relaciones exteriores, no así en el conjunto de instituciones que lo integran Cuerpo Diplomático, señalando así una interdependencia entre dichas instituciones, así como una mayor independencia respecto a otras. Ello permite señalar una interdependencia *en el tiempo* entre dichas instituciones.

C7/ Círculo legislativo-partidario

Forman parte de este círculo 7 consejeros y 4 instituciones, y tiene a las Cortes Generales como principal institución de referencia, en tanto que articuladora del subconjunto. Como se ha mencionado al inicio de este apartado, es además aquella con mayor nivel de intermediación de la red de padrinazgo.

Este círculo incluye la Presidencia del Gobierno, en tanto que está presente Felipe González Márquez, presidente del gobierno de España entre 1982 y 1996. Otro de los elementos importantes en dicho círculo es José Folgado Blanco, Secretario de Estado del Ministerio de Economía en tres periodos (1996-2000, 2000-2002, 2002-2004, 2004-2008).

C8/ Generalitat de Catalunya-Autonomías

Círculo de menor tamaño compuesto por 7 instituciones, tres de las cuales pertenecen al ámbito autonómico de Cataluña.

Este círculo tiene como principal articulador a Narcís Serra, en tanto que es un punto de intersección para instituciones como la Generalitat de Catalunya, la Alcaldía de Barcelona, y a nivel estatal el Ministerio de Defensa, las Cortes Generales, o la Vicepresidencia del Gobierno.

C9/ Círculo minoritario-Ministerio de comercio

Círculo compuesto por 4 consejeros y tres instituciones distintas. Principalmente articulado por José Manuel Fernández Norniella, diputado y Secr_Est_Comercio y Turismo y Pequeña y Mediana empresa y el Ministerio de Comercio (con 3 afiliaciones).

C10/ Círculo minoritario-ingenieros industriales

Compuesto por dos consejeros y tres instituciones. Este círculo queda aislado del componente principal, únicamente unido a partir del Cuerpo de Ingenieros Industriales. Es pues un componente minoritario.

IV.1.4. El último periodo (2010-2013): Crisis del bloque y la vuelta de los cuerpos burocráticos como nexo con el campo económico

En el último corte analizado, el de 2013, hay una relativa continuidad de la forma de los círculos políticos, no así de su posición dentro del conjunto del Ibex35 (Véase parte IV cap.4). A pesar de los movimientos en el terreno político y económico, durante estos tres años el número de consejeros procedentes de la Administración del Estado se mantiene respecto a 2010 (20% sobre el total): 87 consejeros de un total de 432 que formaban la red de consejeros del Ibex, de los cuales 67 formaban parte de la red interconectada de padrinazgo político (77% de los consejeros), o círculos políticos conectados (conjunto de consejeros interconectados por al menos una afiliación común).

El contexto durante este periodo será especialmente convulso: se agudiza la crisis económica durante 2012, ese mismo año hay un cambio en el gobierno tras las elecciones generales en diciembre de 2011, en las que vence el Partido Popular, tras casi ocho años en la oposición. Y, lo que es más relevante, se produce en ambos casos (en el gobierno del PP y del PSOE) un cambio en política económica, con la reducción del gasto público y la reestructuración del sector financiero como punta de lanza de dicho gobierno, dando en este periodo un poder relevante al Ministerio de Economía, que tendrá como instrumentos de control económico el Sareb¹⁸⁴ o el Frob¹⁸⁵.

Durante este periodo el poder de los círculos procedentes de las dos legislaturas del Partido Popular desde 1996 a 2000 se acrecienta, un 22,3% de aquellos que tuvieron un cargo en la administración del Estado (67) frente a un 13,5% en 2010. En total de las tres legislaturas del PP hay un 26,5% de consejeros (18). En contraposición aquellos

¹⁸⁴ Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB). Creado en agosto de 2012 para depositar los activos considerados “tóxicos” (aquellos que puedan afectar severamente al balance de la entidad) procedentes de diferentes entidades financieras rescatadas por el Estado, ya sean aquellas controladas por este en su totalidad (BFA - Bankia, Catalunya Banc, NCG Banco - Banco Gallego y Banco de Valencia) o en proceso de reestructuración (Banco Mare Nostrum, CEISS, Caja3 y Liberbank).

¹⁸⁵ Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria, creado en 2009 con el objetivo de sentar las bases para posibles reestructuraciones de entidades financieras (bancos, cajas y cooperativas de crédito), especialmente aquellas de mediano y pequeño tamaño.

que proceden de la legislatura del PSOE disminuyen en número, de un 48,6% en 2010 a un 35,8% en 2013. A su vez, disminuye el número de aquellos que tuvieron su primer cargo durante la primera legislatura del PSOE (1982-1986) a un 7,5% en 2013, de significar 17,6% en 2010, un 22,7% en 200 y un 22,8% en 1991, siendo el grupo (generacionalmente hablando) más numeroso en los distintos periodos analizados. Esta es la variación más importante en las distintas generaciones que tuvieron una importancia considerable en la constitución de una *forma determinada de Estado*. Los círculos de procedencia franquista continúan en un número similar (6%), así como la élite de la transición formada por aquellos procedentes de la legislatura de UCD y el gobierno preconstitucional de Suárez (alrededor del 28%).

Tabla 9:

Fecha de primer nombramiento de consejeros vinculados a la administración del Estado en la red de consejeros de empresas del Ibex35. Comparativa Ibex35 en 2010 y 2013

Fecha	Legislatura	2010	2013
1956-1957	Franquista VIII		3,0
1962-1965	Franquista IX	1,4	
1969-1973	Franquista XII	2,7	1,5
1974-1975	Franquista XIV	1,4	1,5
1975-1976	Monarquía restaurada I	6,8	4,5
1976-1977	Monarquía restaurada II	4,1	4,5
1977-1979	UCD I	8,1	7,5
1979-1982	UCD II	8,1	11,9
1982-1986	PSOE I	17,6	7,5
1986-1989	PSOE II	8,1	10,4
1989-1993	PSOE III	10,8	7,5
1993-1996	PSOE IV	12,2	10,4
1996-2000	PP I	8,1	11,9
2000-2004	PP II	5,4	10,4
2004-2008	PSOE V	4,1	3,0
2008-2011	PSOE VI	1,4	
2012-2015	PP I		4,5
	Total	100	100,0
	Total cargos en la adE	74	67
	Resto consejeros	375	379
	Total consejeros Ibex35	449	446

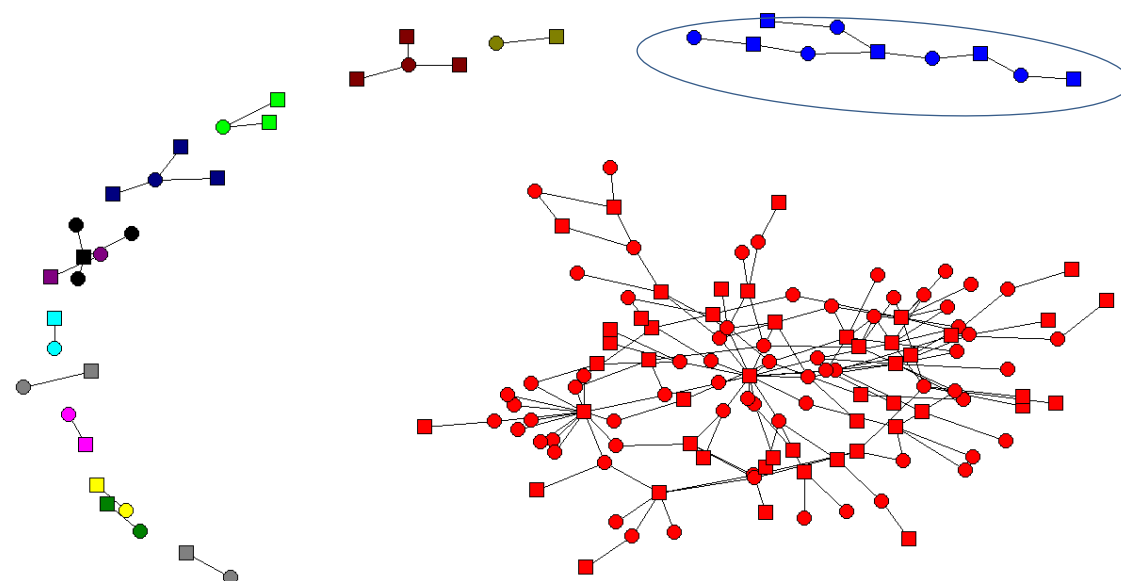
Algunos de los cambios más relevantes en este periodo en la forma de los círculos políticos que componen el Ibex35 es la inclusión del círculo autónomo SEPI, el cual aparece en este periodo, a partir de la presencia de tres consejeros: Concepción Ordíz Fuertes, secretaria general de SEPI desde 2010 y abogado del Estado; Federico Ferrer Delso, vicepresidente de SEPI entre 2012 y 2014 y economista del Estado; y Francisco Ruiz Jiménez, director general del ente entre 2012 y 2014 e inspector del Banco de España.

Por otro lado, está la reubicación como “cargos centrales” de cuerpos burocráticos de gran importancia en 2000 ó 1991, como el *cuerpo de abogados del Estado*, segunda afiliación central en este periodo. Vuelve a tener un papel central las Cortes Generales como nodo cargo central en las redes de cargos políticos ($b= 4038,6599$, $c=313$). De este modo sigue siendo la institución política de referencia en el enlace entre el campo político y el económico, sirviendo de este modo de *intermediario*.

La red que forman estos consejeros y sus afiliaciones comunes formaban 14 componentes de áreas del Estado y consejeros de diferente tamaño ($N=2$, $N=3$, $N=4$, $N=10$, $N=117$). En este caso el núcleo cohesionado de poder político estaba compuesto por 117 consejeros e instituciones, frente a los 119 de 2010.

Grafo 1:

Red de padrinazgo de 2013. Consejeros de empresas del Ibex35 e instituciones de la administración del Estado a las cuales han pertenecido.



Nota: En un círculo quedan señalados un grupo de consejeros e instituciones interconectados pertenecientes a la Comunidad de Madrid y al Ayuntamiento de Madrid. Estos forman parte en 2013 de un componente no conectado a la red central de padrinazgo político.

El componente totalmente conectado constaba en 2013 de 48 instituciones y 67 consejeros. En este caso, un grupo de consejeros que antes quedaba conectado al componente principal, el cual estaba representado por el Ministerio de Comercio y el Ayuntamiento de Madrid, queda desvinculado del núcleo central. Ello supone que los consejeros que proceden del Ayuntamiento de Madrid y que entran en este periodo a empresas del Ibex35 carecen de vínculos con otras instituciones del Estado que forman parte del núcleo político central.

El análisis de comunidades dentro del núcleo central de la red de padrinazgo, nos da como resultado la existencia de 10 comunidades (mayor nivel de modularidad $q=0,665$), diferencia comunidad por la existencia de nodos con alta intermediación y otros que dependen en su conexión de los primeros, y por tanto con una baja intermediación. Ellos se sustentan en la existencia de unos *facilitadores*, que mantienen el nexo con diversas instituciones, y por tanto favorecen la inserción de un grupo de una determinada *casa del Estado*.

Tabla 9.1:

Círculos políticos, consejeros e instituciones intermediarias en empresas del Ibex35 en 2013

		Conseje- ros (N)	Institucio- nes (N)	Institución de referencia	Consejero de referencia
C1	Ministerio de Fomento	9	7	Ministerio de Fomento y Obras Públicas	Juan Carlos Aparicio Perez
C2	Generalitat de Catalunya	4	4	Generalitat de Catalunya	María Teresa Costa Campi
C3	Cortes Generales	11	10	Cortes generales	Marcelino Oreja Aguirre
C4	Abogados del Estado	11	3	Cuerpo de abogados del Estado	José Luis Del Valle Pérez
C5	TC y Economistas del Estado	15	10	Cuerpo de TC y Economistas del Estado	Jose Folgado Blanco
C6	SEPI	7	7	Sociedad Estatal de Participaciones Industriales	Miguel Boyer Salvador
C7	Gobierno de Navarra	3	3	Gobierno de Navarra	Jose Cruz Perez Lapazaran
C8	Inspectores de Hacienda	3	1	Cuerpo de inspectores de Hacienda	Heribert Padrol Munté
C9	Comisión Nacional del Sistema Eléctrico	1	1	Comisión Nacional del Sistema Eléctrico	Miguel Ángel Lasheras Merino
C10	Gobierno Vasco	3	2	Gobierno Vasco	Josu Jon Imaz San Miguel

Nota: alculado a partir del algoritmo de modularidad Girvan-Newman. Las instituciones y actores de referencia son aquellos con mayor grado de intermediación. Ver tabla completa en Anexo A (círculos en año 2010)

Tabla 9. 2:

Círculos no asociados al núcleo interconectado en 2013

C23	Ayuntamiento de Madrid	5	5
C37	Gobierno de Francia	1	1
C40	Notarios	3	1
C84	Gobierno de Reino Unido	1	1
C85	Banco Central de Chile	1	1
C129	Consejo legislativo de Hong Kong	1	1
C168	Gobierno de Canarias	1	2
C186	Comunidad de Madrid	1	1
C231	Parlamento Reino Unido	1	1
C242	Junta de Andalucía	1	1
C246	Gobierno de México	1	3
C341	Gobierno de EEUU	1	3
C346	Gobierno de Brasil	1	1
C347	Gobierno de China	1	1

Nota: Conjunto de nodos que quedan desvinculados del conjunto central de la red. Divididos por círculos según componentes totalmente conectados. Ver tabla extensa en Anexo. Círculos 2013.

En 2013 encontramos nuevos círculos liderados por instituciones que no tenían relevancia en anteriores redes (2010, 2000) como es el caso de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, que articula en la red de padrinazgo político de 2013 un conjunto de individuos e instituciones.

C1/ Círculo Ministerio de Fomento-Aparicio Pérez

Círculo formado por 9 consejeros y 7 instituciones. Estas últimas constituyen una amalgama de divisiones funcionales del Estado, Ministerio de Fomento y Obras Públicas, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Ministerio de Hacienda, Vicepresidencia, Junta de Castilla y León, Ministerio de Defensa, o Ministerio de Sanidad.

Como principal intermediario de este círculo queda Juan Carlos Aparicio Pérez, con 3 afiliaciones distintas, como Vicepresidente y consejero de la Presidencia de la Junta de Castilla y León; en el Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales fue secretario de Estado de Seguridad Social (1996-2000) y ministro (2000-2002); y por último, senador y diputado (2003-2013) en las Cortes Generales.

Otro de los consejeros centrales en este círculo es Adolfo Menéndez Menéndez, subsecretario en el Ministerio de Defensa (1996-2000) y en el Ministerio de Fomento (2000-2004).

Con un mayor número de afiliaciones, pero con un nivel de intermediación menor queda Juan-Miguel Villar Mir, quien ocupó distintas posiciones durante la transición, como Subdirector general de Puertos y señales marítimas (1961-1964) en el Ministerio de Fomento, director general de Empleo (1964-1967), Ministro de Hacienda (1975-1976), y Vicepresidente Económico (1975-1976)

C2/ Círculo Generalitat de Catalunya

Compuesto por 4 consejeros y 4 instituciones. La institución de referencia en este círculo es la Generalitat de Catalunya. Este mismo se da como hemos visto en otros periodos (2010, 2000, 1991) cambiando sus integrantes. De 2010 aparecen nuevamente Joan Hortalá I Arau y Carlos Losada Marrodán, mientras que se incorporan consejeros como María Teresa Costa Campi y Carmen Gomez De Barreda Tous De Monsalve.

María Teresa Costa Campi ocupa una posición central, con tres cargos diferentes, como diputada en las Cortes, Secretaria de Industria y Energía en la Generalitat de Catalunya, y Presidenta de la Comisión Nacional de la Energía.

C3/ Círculo político dominante-Cortes Generales

Contiene 10 consejeros y 10 instituciones. Es un círculo central por número de nodos que integra (20), así como por la centralidad de una de sus instituciones, las Cortes Generales.

Además de las Cortes Generales, el círculo contiene elementos importantes de política exterior como el Parlamento Europeo, la Comisión Europea, el Cuerpo diplomático o el Ministerio Asuntos Exteriores. También aquellos ligados a la jefatura del Estado y la presidencia, esto último como resultado de la presencia del expresidente Felipe González, quien pertenece a este círculo.

Por ello, este círculo representa la *centralidad del poder político*. En primer lugar, contiene elementos como las Cortes Generales, las cuales, como hemos mencionado al principio, ejercen un papel de *centro vertebrador* de las redes de padrinazgo político. En segundo lugar, por la importancia cualitativa de algunas instituciones que contiene, en tanto que representan la máxima figura del poder político: a nivel europeo la Comisión Europea y el Parlamento europeo, a nivel Estatal la Presidencia del Gobierno, las Cortes Generales o la Casa del Rey.

C4/ Abogados del Estado

Círculo de importancia vital por la alta presencia de consejeros con una única afiliación (7 consejeros), en concreto, como Abogados del Estado. Lo cual le confiere a este cuerpo de altos funcionarios un papel central en el círculo.

De los 11 consejeros solo 4 tienen una vinculación con otras instituciones. Cabe decir que estos *intermediarios* ya aparecen en su totalidad en 2010. Entre ellos destaca José Luis Del Valle Pérez, Abogado del Estado, diputado en Cortes (1979-1981), y subsecretario (1981-1982) en el Ministerio de Administración Territorial. Otros consejeros con múltiple afiliación son Rodrigo Echenique Gordillo, Abogado del Estado, Subdirector general de política Interior (1976), Secretario general de Correos y Telecomunicaciones (1976); Pablo Isla Alvarez De Tejera, abogado del Estado y director general de patrimonio (1996-1999); o José Maldonado Ramos.

C5/ Círculo de Técnicos comerciales y Economistas del Estado

Círculo de mayor tamaño, con 25 componentes, 10 instituciones y 15 consejeros. Queda articulado alrededor del Cuerpo de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado, al cual pertenecen 11 consejeros.

Otras instituciones de relevancia en el círculo son Ministerio de Industria, Ministerio de Economía, Instituto Nacional de Industria o el Ministerio de la Presidencia. Como en 2010, este círculo quedaría integrado por las áreas económica e industrial del Estado.

C6/ Círculo Sociedad Estatal de Participaciones Industriales

Círculo constituido en este periodo a partir de la intermediación de una institución central en 2013, la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales o SEPI (b=186,1029968 y c= 537). Dicha sociedad de carácter público aparece a partir de la inclusión en la red de 2013 de consejeros como Concepción Ordíz Fuertes, Abogado del

Estado, directora de gabinete del Ministerio de Justicia (2000-2002), y secretaria general de SEPI (2010-2014); y Francisco Ruiz Jiménez, Inspector del Banco de España, y director general de SEPI (2012-2014).

Otra de las instituciones que articula dicho círculo y lo vincula con el núcleo de la red de padrinazgo es el Ministerio de Justicia (b=125,8219986 y c= 469), con niveles menores de intermediación menores al de SEPI, pero con mayor grado de cercanía.

C7/ Gobierno de Navarra

Formado por 3 consejeros y 3 instituciones. Es otro de los círculos vinculados al núcleo de la red de padrinazgo, siendo un grupo minoritario, y con cierta lejanía del núcleo de la red. Su institución articuladora es el Gobierno de Navarra.

Queda vinculado al centro a partir de José Cruz Pérez Lapazaran, Funcionario del Ministerio de Agricultura, Consejero de Agricultura, Ganadería y Montes (1991-1995) ; Diputado en el Parlamento de Navarra (1995-1996), y Diputado y Senador en las Cortes Generales (1996-2012)

C8/ Círculo de Inspectores de Hacienda

Círculo minoritario integrado por 3 consejeros y 1 institución. Ésta última es un Cuerpo superior del Estado, el Cuerpo de Inspectores de Hacienda (5 consejeros miembros). El consejero Heribert Padrol Munté cumple la figura intermediaria en este círculo, en tanto Inspector de Finanzas del Estado y Diputado en Cortes (2000-2002).

C9/ Círculo minoritario- Miguel Ángel Lasheras Merino

Compuesto únicamente por un consejero Miguel Ángel Lasheras Merino y una institución, la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico. Este consejero tiene tres vinculaciones, como Inspector de Hacienda, como Director del departamento de Economía de la Presidencia del Gobierno (1993-1995), y como consejero de la Comisión Nacional del Sistema Eléctrico (1995-2000).

Este círculo queda unido al núcleo, pero, sin embargo, carece de una articulación construida más allá del miembro que aparece.

C10/ Círculo Gobierno Vasco

Tiene 3 instituciones y 3 consejeros. La posición de intermediario en dicho círculo la ocupa Josu Jon Imaz San Miguel, Diputado en el Parlamento europeo, Consejero de

Industria, Comercio y Turismo en el Gobierno Vasco, y Diputado en el Parlamento vasco.

C23/ Círculo Ayuntamiento de Madrid

Círculo que aparece en 2010 pero que en este caso queda desvinculado del núcleo central de la red de padrinazgo (Véase grafo 1). Indica un progresivo alejamiento de sus miembros respecto a instituciones del gobierno central, y por tanto de los circuitos de padrinazgo centrales en el Ibex35.

PARTE IV. CAPÍTULO 2. LA UNIDAD MATERIAL: FRACCIONES DE CAPITAL DOMINANTES EN EL IBEX35

-¿A qué juega el gran capital en España ahora?
-A todo. Yo no creo que se haya dividido en un bloque nostálgico del franquismo, y un grupo partidario del cambio en condiciones de controlarlo. Creo que juegan al cambio controlado sin levantar la mano de la pistola, por si acaso.
Manuel Vázquez Montalbán. *La soledad del Manager*

Quizá la forma más evidente de relación, colaboración, o interrelación entre grandes empresas se produce en tanto un propietario o accionista participa en el capital social de varias empresas, dando lugar a la existencia de determinados *conglomerados de capital* unidos por un mismo accionista o propietario, denominados también como grupos de *propiedad piramidal o grupos de negocios*¹⁸⁶. Esta interrelación entre accionistas, también se produce en el contexto del Ibex35 y muestra su unidad material como *bloque de poder económico*: como centro de extracción de plusvalor y articulación de intereses de un conjunto de fracciones capitalistas dominantes, las cuales basan su dominio en la expansión de un modo de acumulación centrado en las grandes corporaciones y el mercado bursátil¹⁸⁷. Bloque en el que ha ido variando la composición y centralidad de las fracciones de capital que lo han compuesto y articulado.

En la articulación material del Ibex35 como bloque, el Estado ha sido fundamental, interviniendo bajo diferentes formas en los distintos periodos: como propietario de las empresas (véase INI, INH, SEPI), por la participación en empresas que participan en una tercera (caso de Endesa, propiedad del Estado y accionista en otras empresas), o por

¹⁸⁶ Estos grupos de negocios (business groups) son grupos de empresas, en los cuales existe una cadena de relaciones de propiedad. Denominada *estructura piramidal*, surge cuando el “último tenedor de acciones utiliza la propiedad indirecta de acciones para ejercer el control de firmas que pertenecen a la misma cadena piramidal” (Riyanto y Toolsema, 2004: 2). En el estudio de La Porta et. al. (1999) se muestra cómo, generalmente, en el último eslabón de estas relaciones de propiedad aparece una familia. Dos son las funciones que han sido atribuidas a este modelo de estructura de propiedad: la práctica de *tunneling*, o la generación de lazos para transferir recursos de una compañía a otra, a expensas de accionistas minoritarios; o el *propping*, una variante que implica el desvío de fondos o recursos en un contexto de banca rota o riesgo financiero (Riyanto y Toolsema, 2004: 2). Este modelo, basado en la extensión del riesgo y la generación de plusvalías en torno a un conjunto de empresas ha sido identificado generalmente con países periféricos donde hay una menor protección a la inversión (Almeida y Wolfendon, 2006).

¹⁸⁷ A diferencia de otras fracciones capitalistas dominantes, cuya estructura de la propiedad es familiar (una familia controla la totalidad del capital), y su negocio surge y se desarrolla al margen del mercado bursátil (no cotiza en bolsa), generalmente propiciado una amplia capacidad de financiación propia y facilidad de negociación con los proveedores. Es el caso de Mercadona de la familia Roig, El Corte Inglés de Isidoro Álvarez, o Mango de Isak Andic, todas ellas empresas multinacionales bajo una estructura familiar de la propiedad.

la intervención o nacionalización de determinadas entidades a partir de instrumentos creados con este objetivo (SAREB, FROB, FGD). Seguir este recorrido -la participación del Estado en las empresas del Ibex35 - permite reconstruir un fenómeno de gran envergadura en la historia económica reciente de España, esto es, el proceso de privatización de grandes conglomerados industriales públicos, cuyo correlato ha sido un Estado que perdía su lugar como *articulador material del bloque de poder económico*.

Este proceso de privatizaciones ha sido explorado por diferentes autores (Bel y Costas, 2001), distinguiendo entre diferentes etapas marcadas por estrategias diferentes de privatización (privatización total frente a preservar un porcentaje de control o *golden share*), es decir, por sus efectos individuales sobre las empresas afectadas. En este caso se hace mayor hincapié en un proceso mayor, en la relación de estas privatizaciones con la implantación en las últimas décadas de un *modelo de crecimiento o estrategia de acumulación concreta*. O lo que es lo mismo, este proceso nos sirve para considerar cómo la posición del Estado en el capital de las grandes empresas españolas es consecuencia y al mismo tiempo motor de la implantación de un determinado modelo de hegemonía económica, con unas características determinadas (modo de acumulación cuyo epicentro son un conjunto de empresas de amplio valor bursátil) y unos actores concretos beneficiados (fracciones capitalistas dominantes).

Con este enfoque se quiere mostrar una dinámica propia de este proceso, de *lucha por la hegemonía económica*, que tiene lugar en los últimos 25 años y que se desarrolla en diferentes planos. En este caso, el plano que abordamos es la existencia de diferentes *fracciones de capital* que han permitido la consolidación de un bloque de poder económico, y en el cual el Estado ha cumplido un papel fundamental. Constituye ésta una lucha por la hegemonía cuyo trasfondo es la *valorización* del capital bajo una forma concreta de acumulación y bajo el liderazgo de una determinada fracción hegemónica (Jessop, 1996: 198). Esto obliga a transitar de una óptica que destaca la “guerra” individual por la rentabilidad económica (producto de la *competencia económica* y la *búsqueda de plusvalor*) a aquella que abarca la *hegemonía económica*.

En la primera, se entiende que la unidad es la empresa, y el fin de la expansión y construcción de holdings empresariales, la valorización de su capital. Bajo la segunda, la unidad mínima es un *conjunto* heterogéneo de actores que conviven en una dialéctica de conflicto-unidad, dentro de un bloque de poder económico. Su dinámica *unitaria* recae en la égida de una fracción hegemónica y su estrategia *efectiva* de acumulación,

cuya centralidad depende de sostener a largo plazo la localización del capital en áreas de inversión donde una forma específica de beneficio es maximizada (Jessop, 1996: 199).

Puede surgir aquí la duda de cómo definir *empíricamente* qué es una fracción y qué es una fracción hegemónica, en tanto la tendencia natural es identificar fracciones y grupos de empresas de un mismo sector económico y patrón de acumulación (comercial, financiera o industrial). Por ejemplo, en el caso español se ha puesto énfasis en la importancia del modo de acumulación basado en el sector de la construcción, lo cual da cuenta de una hegemonía por parte de empresas de la construcción. Aquí surge un interrogante: ¿las empresas de construcción forman una misma fracción hegemónica diferenciada de la fracción financiera en el Ibex35? Como se mostrará en los resultados, esto no sucede, pues existía una alianza de *propiedad* entre entidades financieras y empresas de la construcción (Banesto y la inmobiliaria Urbis y la constructora Agromán en los 90, o el Santander y Chase Manhattan Bank y la constructora Vallehermoso en 2000 y 2010), formando así *fracciones de capital* bajo intereses de valorización similares.

De modo que al caracterizar una fracción capitalista se propone abarcar dos dimensiones. Primeramente, una empírica, por las relaciones de capital que les unen, esto es, por la existencia de un accionista común que puede integrar empresas de distintos sectores de la economía. Esto llevará a encontrar pocos conjuntos en el año 1991 y estar estos altamente relacionados a partir del Estado, puesto que en este momento el Estado era el accionista hegemónico, para pasar a partir del año 2000 a un entramado de relaciones, surgidas por la entrada de accionistas en las empresas privatizadas, y la expansión de las cajas de ahorros como accionistas de referencia en el Ibex35. Esto hará que surjan relaciones indirectas, que permiten comunicar empresas a partir de cadenas de capital. En este caso, de fracciones individuales, que abarcan una o dos empresas, se pasa a conformar bloques de fracciones de capital unidos a partir de relaciones indirectas. Para analizar estas relaciones y las comunidades resultantes, se utilizará el algoritmo de Girvan-Newman, el cual favorece la identificación de comunidades a partir de la intermediación de determinados nodos. Ello permite localizar comunidades altamente centralizadas, a partir de un accionista que sirve de unión y punto de corte entre unas empresas y otras. La tabla con el cruce de accionistas y empresas del Ibex35 la podemos encontrar en el final de este documento (Anexo B).

Y segundo, por el tipo de capital que caracteriza al actor hegemónico dominante dentro del conjunto interrelacionado. Por ejemplo, en los años 90 surge alrededor de Banesto una fracción capitalista propia, marcada por el liderazgo de esta *entidad financiera* sobre las empresas de construcción Agromán y Urbis, y la metalúrgica Acerinox. Siguiendo el modelo de caracterización propuesto por Jessop (1990: 200), estas características específicas de dicho actor, en este caso, del accionista común, serían: por un lado, la función primaria en el circuito del capital, esto es, su posición en tanto capital bancario, industrial, o comercial; y por otro, su modo de acumulación, ya sea competitivo, monopolista o monopolista de Estado; y por último, su posición en la economía internacional, en tanto formación nacional, internacional, interior, comercial.

Esta caracterización nos permite dar cuenta de la evolución de un patrón de acumulación, comandado por diferentes fracciones de capital según los periodos analizados: desde inicio del Ibex35 en 1991, momento en que había una clara dominación de la fracción público-industrial, con una alta participación del Estado; los últimos años del siglo XX, que significaron una consolidación de monopolios privatizados de diferente carácter (energético y telecomunicaciones); el periodo de crecimiento económico basado en el liderazgo de la fracción financiera-patrimonialista (alianza entre cajas de ahorros, sector inmobiliario y de la construcción, y sector industrial) y posterior fase de declive (2010); y por último, el periodo más reciente (2013), definido por un nuevo modelo de acumulación de las grandes empresas, basado en la reconversión de la cajas de ahorros y la hegemonía de la fracción bancaria-internacional.

IV.2.1. Hegemonía de la Fracción público-industrial, la emergencia de Banesto y el primer periodo de privatizaciones

Como se expuso en el capítulo 2 (Parte II, apartado II. 2.2.), en la creación del Ibex35 el 14 de enero de 1992 -aunque ya existía previamente como FIEF35- el Estado tiene un fuerte protagonismo, siendo el principal accionista en el conjunto de empresas que participaron en la creación del índice, con un total de siete empresas participadas.

Tabla 10:
Empresas del Ibex35 en 1991 participadas por el Estado

Abreviación	Nombre completo	Sector económico (CNMV)	Capital Estado
ELE	ENDESA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	75,99
FEC	FECSA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	40
REP	REPSOL	ENERGÍA Y AGUA/PETRÓLEO	66,5
SEV	SEVILLANA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	33,24
TAB	TABACALERA	OTRAS INDUST. DE TRANSF./ALIMENT. BEBIDAS Y TABACO	52,36
TEF	TELEFÓNICA	TRANSPORTES Y COMUNICACIONES/COMUNICACIONES	32,28
UNF	UNIÓN FENOSA	ENERGÍA Y AGUA/ENERGÍA ELÉCTRICA	6,7

Fuente: Informes anuales financieros de empresas del Ibex35 en 1991. CNMV. Elaboración propia.

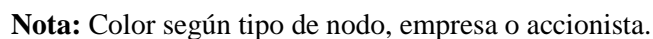
Además de ser el principal accionista del bloque económico, éste tenía control sobre las empresas de mayor tamaño, siendo el sector público-industrial el núcleo de mayor capitalización del Ibex. Seis empresas públicas del Ibex35 (Fecsa, Repsol, Telefónica, Sevillana, Tabacalera y Endesa) suponían el 38,14% del total de la capitalización bursátil de las empresas del índice, es decir, menos de un quinto de las empresas concentraba más de un tercio de la capitalización del índice.

Si atendemos a la integración de grupos de empresas articulados por accionistas comunes, esto es, participadas por un mismo accionista, nos encontramos con la existencia de *fracciones de capital*. En el periodo de 1991 hay una baja competencia entre fracciones de capital, con cuatro fracciones de las cuales destacan por número y composición dos de ellas: la fracción estatal, que controla diversos sectores de forma monopólica (Telefónica o Endesa), y la fracción financiera liderada por Banesto.

Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 1991

Fuente: Informes anuales financieros de empresas del Ibex35 en 1991. CNMV. Elaboración propia.

Red de empresas por accionistas en 1991



Las fracciones consideradas más importantes –en función de la capacidad de un mismo accionista de articular diferentes unidades empresariales- eran en 1991 las siguientes:

Fracción hegemónica público-industrial

El principal bloque lo componía en este caso el capital del Estado, a partir de instituciones con una presencia en 7 empresas diferentes: Tabacalera, Fuerzas eléctricas de Cataluña, Repsol, Endesa, Unión Fenosa, Sevillana de Electricidad y Telefónica. Destaca la presencia de empresas del sector eléctrico, en concreto cinco empresas, de las cuales Fecsa y Sevillana de Electricidad quedarán incorporadas en 1996 a Endesa¹⁸⁸. Las empresas con mayor participación del Estado en el capital son Endesa (75,59), Repsol (66,5) y Tabacalera (52,36%).

De ellas, Telefónica y Repsol son las empresas de mayor capitalización del índice. En 1991 Telefónica suponía un 1,78 % del PIB, en un momento en que su crecimiento (el valor añadido bruto creció un 11,8%) superaba ampliamente el crecimiento de la economía española (2,2%)¹⁸⁹.

Las instituciones del Estado a partir de las cuales se controlaba dicho capital eran las siguientes:

a) Ministerio de Industria

- Instituto de Industria: con el 75,9% del capital de Endesa.
- Instituto Nacional de Hidrocarburos : con el 66,5% del capital de Repsol.

b) Ministerio de Hacienda

- Dirección General de Patrimonio del Estado: 32,28% de Telefónica y el 52,36% de Tabacalera.

b) Indirectamente:

- Endesa: con capital de Sevillana de Electricidad (33,24%) y Unión Fenosa (6,7%)

¹⁸⁸ Con la participación de Endesa en un 75% en el capital de ambas.

¹⁸⁹ En este momento, la empresa presenta ya evidentes signos de internacionalización, con un 24,4% de los beneficios totales del ejercicio 1991 (128.519 millones de pesetas) procedentes de las participaciones en las filiales chilenas CTC y Entel. Otro de los cambios que supone la nueva década de los noventa en Telefónica es la implantación de la tecnología móvil, cuyos ingresos aumentan un 63,9% respecto a 1991 (Informe Anual Financiero, 1991). Su posición monopólica le permite la total cobertura de telefonía fija en España hasta 1998, momento en que se liberalice el sector con la entrada de nuevas compañías como Jazztel, Retevisión, Colt Telecom, Endesa-stet, o British Telecom (Tamames, 2000).

Esta fracción integra múltiples formas de capital, aunque predomina el sector industrial y comercial. Hay que puntualizar que no todas las empresas del Estado en 1991 cotizaban en el Ibex35. Existen algunas, como Argentaria, creada en 1991 para unificar las distintas entidades financieras y de crédito del Estado¹⁹⁰ y privatizada paulatinamente entre 1993 hasta finalmente en 1998, momento en que se desprenden de 29% del capital de que disponían. Las empresas energéticas constituían uno de los principales valores del Estado, y también los principales valores del IBEX, con Repsol como referencia y otras tres empresas con un valor del 21,76% del total de capitalización del índice en 1991.

Fracción dominante bancaria-industrial BANESTO

El segundo conglomerado más importante por número de empresas que integra, un total de cuatro empresas, es articulado por el Banco Banesto como principal accionista (bajo su sociedad participaciones industriales “Corporación Industrial y financiera de Banesto S.A.¹⁹¹.”). Tiene participación mayoritaria en Agroman (57,41%), y es el accionista más significativo en Acerinox (27,47) y Urbis (24,95).

Así, se constituye como principal fracción dominante frente al Estado en los años 90: por su carácter privado, en oposición a la formada por el Estado, así como por la integración de empresas de diversos sectores como el metalúrgico (Acerinox), inmobiliario (Urbis), y construcción (Agroman).

Desde el intento de compra en 1998 del Banco Central y sucesivas adquisiciones de participaciones, se hace evidente el proyecto de hegemonía de este banco (el Banesto), que en este periodo es el único que rivaliza con el Estado el lugar de hegemonía en el bloque de poder económico. Tras aducir problemas de capitalización y ser rechazada la entrada de JP Morgan para recapitalizarlo, Banesto es intervenida en 1993 por el Banco de España y posteriormente adjudicada al Banco Santander mediante subasta.

¹⁹⁰ Agrupaba a las entidades bancarias: Banco Exterior de España, Caja Postal de Ahorros, Banco Hipotecario de España, Banco de Crédito Local, Banco de Crédito Agrícola, y Banco de Alicante. Fue presidida desde 1991 hasta 1996 por Francisco Luzón, y desde 1996 hasta 1999 por Francisco González, quien tras la fusión de Argentaria y BBVA pasará a presidir el banco resultante BBVA,

¹⁹¹ La cual fue creada con el objetivo de sacar a bolsa dichas participaciones. Sin embargo, la prematura intervención de Banesto por parte del Banco de España frustrará este intento (Cabrera y Del Rey, 2011).

Fracciones minoritarias: capital financiero nacional y capital financiero internacional

Por último, tenemos fracciones de capital constituidas por un menor número de unidades. El primero de ellos lo forma el Banco Bilbao Vizcaya, siendo el accionista más significativo en Iberdrola (5,25%) y el segundo accionista en Sevillana de Electricidad (9,27%) después del Estado. Con menos de tres empresas conectadas, destaca la Familia March, con Banca March como accionista, con participaciones en Corporación Alba (30,15) y Uralita (34,94%); o el Banco estadounidense de inversiones Chase Manhattan Bank, en este caso sirve de vínculo entre la aseguradora Mapfre (6,92%) y la constructora Vallerhermoso (6,4%).

IV.2.2. Absorción de la fracción monopólica-estatal, ascenso de la fracción financiera-patrimonialista de las cajas de ahorro y la bancaria y la primera fase de incursión del capital internacional

El nuevo milenio da paso a un nuevo ciclo dentro del Ibex35. Durante la primera legislatura del Partido Popular en democracia (1996-2000) se finalizan los procesos de privatización iniciados por el PSOE, con un fuerte crecimiento de la economía gracias al empuje del sector inmobiliario y financiero, dos elementos que configuran la estructura material del bloque de poder, es decir, las redes de capital que tejen las relaciones entre empresas del Ibex35.

Si a inicios de los años 90 España entra en recesión (1993), dejando una tasa de paro del superior al 20%, a partir de 1995 la economía entrará de nuevo en un periodo de crecimiento, inaugurando lo que será el “boom económico” que llega hasta la crisis de 2007, con tasas de crecimiento del PIB de alrededor de un 4% y la creación de siete millones de empleos (Rodríguez y López, 2010).

Distintos factores facilitaron este crecimiento, entre ellos una nueva política monetaria de bajada de los tipos de interés, lo cual venía a significar un cambio radical respecto a los elevados tipos de interés que marcaron records en Europa durante la década de los

80. De tipos entre el 15 y 20% durante esta década, se desciende por debajo del 5% a partir de 1996 (Díaz Roldán, 2007)¹⁹².

Esta bajada de tipos de interés facilitó la extensión del crédito y vino a paliar la pérdida de poder adquisitivo por una política de contención salarial, con subidas muy por debajo de la productividad. El aumento del crédito se dio principalmente en créditos hipotecarios para la adquisición de viviendas. Por ejemplo, entre 1992 y 2002, se incrementa por cinco la tasa de crecimiento del crédito para la adquisición de vivienda, ocupando en 2002 el 80% de la renta bruta disponible, siendo un nivel bajo en comparación con el resto de países de la UE, pero con una tendencia desestabilizante por la rapidez en la expansión de este endeudamiento (Montalvo, 2002).

Este crecimiento del endeudamiento hace que bancos y otras entidades de crédito (Cajas de ahorro) adquieran especial relevancia en este periodo. Ambos sectores, bancos y cajas, entran en un periodo de pugna por la concesión de créditos y captación de depósitos. En el año 2000, las cajas de ahorros tenían mayor penetración en el mercado de depósitos (52% frente a 42%) y el de hipotecas (52% frente a 41%), mientras que los bancos aventajaban en los créditos (50% frente a un 40%), captación de fondos de inversión (72% frente a 24%) o valores (60% frente a 38%) (García, 2003).

Con todo ello, la financiarización de la economía en este periodo es evidente (Rodríguez y López, 2010, 2011; Naredo, 2009; Álvarez y García, 2009). En 1992 la bolsa negociaba un total de 8.637 miles de millones de pesetas (52.000 millones de euros), para pasar en 1998 a 44.111 (256.000 millones de Euros), es decir, se incrementa por cinco el volumen negociado en bolsa (Tamames, 2000). En este periodo los valores en circulación y cartera de acciones, pasan de suponer un 466,7% del PIB al 629,2%. La capitalización bursátil de las principales bolsas españolas es, sin embargo, aún reducido en comparación con otras bolsas internacionales (Londres, Tokyo o Nueva York), siendo un 24% del PIB, frente al resto de bolsas en las cuales el porcentaje es superior al 60% del PIB. Su peculiaridad es el reducido número de entidades cotizadas y la alta

¹⁹² Un primer cambio en esta situación se vivió con la entrada de España en 1989 en el mecanismo SME, que supuso un mayor control de la inflación, o la estabilidad cambiaria, así como la expansión de la masa monetaria (Díaz Roldán, 2007). Por otro lado, a partir de 1999 España se integra plenamente en la Unión Económica Monetaria (UEM), para lo cual ha tenido que cumplir una serie de requisitos de convergencia con el resto de países en materia de tipos de interés y estabilidad cambiaria. Con el traspaso de competencias al Banco Central Europeo, se pondrá el acento en el control de la inflación (Índice de Precios de Consumo-IPC- armonizado no debe sobrepasar el 2%) utilizando un nivel bajo de tipos de interés como principal instrumento de control (Díaz Roldán, 2007).

rentabilidad, con un porcentaje del 3,8% frente a un 2,3% de Nueva York o 0,7% de Tokio (Tamames, 2008:814)

Este contexto tiene una especial incidencia en la configuración del Ibex35 como bloque de poder económico. Arropados por tipos de interés bajos y una perspectiva económica al alza, durante este periodo se inicia la expansión de determinados conglomerados empresariales y familiares. En el sector de la *comunicación*, el capital de la familia Polanco articula dos empresas: Sogecable, propietaria de la empresa de emisión por satélite *Canal Satélite*, y PRISA, propietaria de diversos medios de comunicación de prensa escrita y radio como El País, Cadena Ser o Santillana. Por otro lado, Telefónica, privatizada ya en este momento, tiene dos sociedades en el mercado de valores que cotizan en el Ibex35: el portal de internet Terra y la propietaria de la guía telefónica *Páginas Amarillas y Páginas Blancas*, Telefónica Publicidad e Información S.A.

Nuevas incorporaciones y cambios en los principales accionistas del Ibex35 cambian el contexto de primacía absoluta de determinadas fracciones dentro del bloque en la década anterior. En 1991 era el Estado (fracción público-industrial) el principal accionista del Ibex, en tanto aglutinaba un total de 7 empresas, mientras que en el año 2000 pasará (a través de la sociedad pública SEPI) a tener participación en 2 empresas: en Red Eléctrica española (2,95%) y en Endesa (28,5%). Ello da cuenta de un cambio en la estructura del bloque: en 1991, era el Estado junto con el Banco Banesto y el BBVA los principales accionistas de referencia del IBEX35 en tanto que participaban en el capital de más de dos empresas del Ibex. En el año 2000 son cuatro los accionistas de referencia del Ibex35: Caja Madrid, Santander, Chase Manhattan Bank, BBVA y La Caixa. Por tanto, se pasa de la primacía del capital público, a la hegemonía de las entidades financieras como principales accionistas del bloque de poder económico. En particular, una determinada fracción financiera, la fracción patrimonial¹⁹³ -formada por las cajas de ahorro- quienes ejercerán el liderazgo como accionistas de referencia en el Ibex: es el caso de Caja Madrid o La Caixa.

Otra situación condiciona en este periodo la estructura del bloque de poder: el crecimiento del número de accionistas que dará lugar, correlativamente, a un aumento

¹⁹³ Su esencia patrimonial por el control que ejercen sobre ellas las entidades políticas a través de las corporaciones locales (a las cuales correspondía un 40% de los consejeros de las asambleas según la ley 31/1985). Es decir, por su apropiación por parte de cuadros políticos, alejados de la existencia de un control o rendición de cuentas público. Son entidades privadas, con una finalidad local y social, gestionadas a partir de cuadros políticos, algo que les diferencia de las empresas pertenecientes al SEPI, donde existe una rendición de cuentas hacia el Estado, último responsable y garante de estas empresas.

de empresas conectadas entre sí y la existencia de relaciones indirectas. Es significativo cómo el número de empresas no conectadas entre sí -a partir de un accionista común- decrece y aumenta por el contrario la conexión entre empresas: en el año 2000, eran 17 las compañías sin ningún accionista en común, mientras que en 2000 son 12, con lo cual son 23 empresas las que tienen al menos un accionista en común con otra empresa del Ibex.

Esto indica una mayor *densidad* de las redes de capital en este periodo, debido al incremento de accionistas comunes, lo que dará lugar a una mayor interrelación en el conjunto de la red de accionistas, así como nuevas formas de articular conglomerados a partir de relaciones indirectas (p.ej. entre dos empresas, A y B, en las cuales el accionista X solo tiene participación en A pero Y tiene participación en A y B, luego X tiene contacto a partir de Y en B)¹⁹⁴.

Tabla 12:

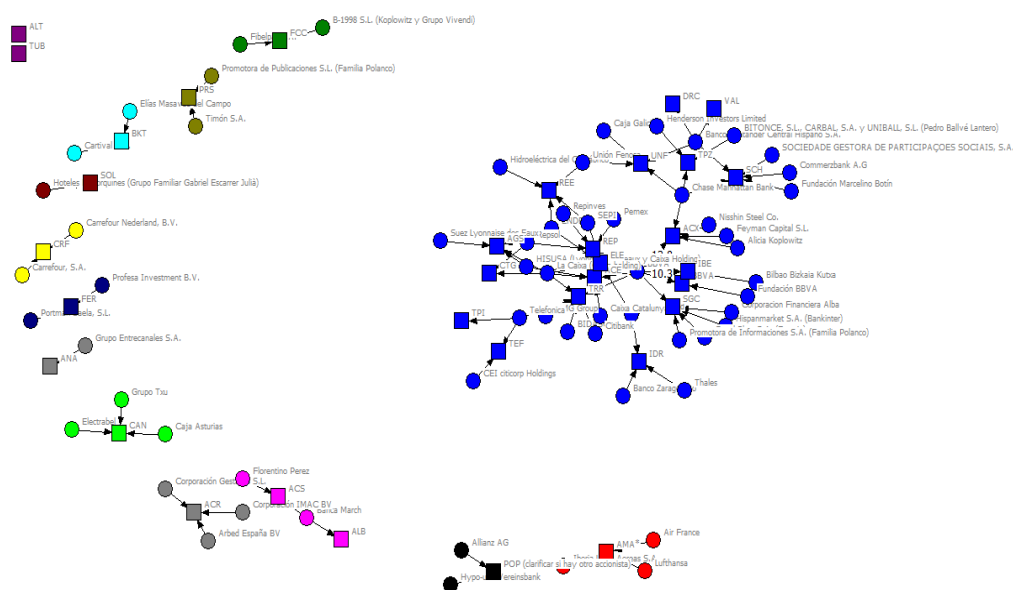
Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2000

Nº empresas por accionista	Accionista	Empresas que conecta	Empresas (N)
1		RESTO	12
2	BANCA MARCH	ALB-ACS	2
	SEPI	REE-ELE	2
	TELEFÓNICA	TRR-TPI-TEF	2
	HISUSA	ACE-AGS	2
>2	ENDESA	REE-AGS-ELE	3
	CAJA MADRID	SGC-IDR-ELE	3
	BANCO SANTANDER	VAL-UNF-DRC-SCH	4
	CHASE MANHATTAN BANK	UNF-ACX-TPZ-SCH	4
	LA CAIXA	TRR-ACE-ELE-REP-CTG-AGS	6
	BBVA	TRR-ACE-ELE-REP-IBE-BBVA-ACX-SGC	8

Fuente: Informes anuales financieros de empresas del Ibex35 en 2000. CNMV. Elaboración propia.

¹⁹⁴ Debido a esto, se ha utilizado el análisis de comunidades basado en el algoritmo *Girvan-Newman* (véase parte III cap. 4) para la búsqueda de grupos de empresas que, por un lado, estuvieran articuladas por la intermediación de un actor principal, y segundo, tuvieran por ello una mayor relación dentro del grupo de empresas que fuera.

Grafo 3:
Red de empresas por accionistas en 2000



Nota: color según componente, formado por grupo de nodos de accionistas y empresas totalmente conectados entre sí.

La interrelación entre empresas a partir de accionistas será pues un elemento significativo en las redes de capital en el año 2000, dando lugar a las siguientes fracciones de capital:

Fracción financiera BBVA

Es el conglomerado de mayor importancia, por número de empresas y variedad de capital que integra. Une las empresas Autopistas Concesionaria Española (6,5%-Accionista minoritario), Terra (1,34%), Iberdrola (con 9,041%, es el accionista más significativo), Endesa (2,27%, siendo accionista minoritario), Repsol (9,78% segundo accionista más significativo), Acerinox (13,78% es la participación más importante), y Sogecable (10,3% es accionista minoritario).

Hay que destacar la estrecha conexión entre el BBVA, que lidera esta fracción, y el capital estatal durante este periodo. De las 5 empresas en las cuales tiene participación, dos de ellas pertenecían al Estado en 1991¹⁹⁵: Endesa y Repsol. Además, el BBVA es resultado de la fusión en 1999 entre la banca pública Argentaria y el banco BBVA. A partir de ese momento, el banco resultante disputa al Santander la primacía

¹⁹⁵ No debemos tener en cuenta TPI y TERRA en este caso pues, por un lado, son empresas filiales de Telefónica, y por otro, estas empresas no existían en el año 1991.

financiera¹⁹⁶, el cual había logrado posicionarse como principal entidad financiera, fruto de la adquisición de Banesto (1993) y su fusión con Banco Central Hispano (1999).

Dos son los elementos que hacen de esta empresa (el BBVA) el actor estratégico en la red de capital: es el accionista que en 2000 une un mayor número de empresas del Ibex35 (8), pero además es uno de los puntos de unión claves, junto a Unión Fenosa, en la conexión del componente principal de capital del Ibex.

Fracción financiero-patrimonial La Caixa

Es significativo el poder que adquieren las Cajas de Ahorro en este periodo, y en particular destaca la posición que ocupa La Caixa en el conjunto de la red de accionistas. En particular por dos aspectos: su elevado grado de relaciones (6), y su posición dominante en el accionariado de determinadas empresas. Su elevado grado de relaciones lo sitúa al nivel del bloque BBVA, es más, tienen una posición similar, al coincidir como accionistas en cuatro empresas (Terra, Telefónica, ACE, Endesa y Repsol), destacando por otro lado el carácter privatizado de estas empresas¹⁹⁷. Por otro lado, se diferencia de la posición menos dominante que tiene el BBVA en cuanto al peso de su participación en el accionariado de las empresas participadas.

En este sentido La Caixa será el primer accionista en ACE (29,3%), en Repsol (10,03), y en AGS (a partir de la Sociedad mixta Hisusa, formada por La Caixa y Lyonnaise des eaux, la cual controlaba el 47,7% de las acciones de AGS).

Fracción financiera SANTANDER

Bloque integrado por el Banco Santander como accionista articulador del grupo de empresas. Cabe destacar en este bloque la presencia de empresas ligadas al sector de la construcción (dos empresas de las tres en las que participa), Vallehermoso y Dragados, en las cuales es el accionista de referencia (20,19%, y 26,16% respectivamente). Otra de

¹⁹⁶ La nueva entidad resultante, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), tiene en el 2000 1,3 millones de accionistas, 91.004 empleados (38.343 en España) y unos activos de 37,6 billones de pesetas, lo cual la convierte en la segunda de España por tamaño, tras el BSCH (42,6 billones). Su capitalización bursátil alcanza 6,1 billones de pesetas, la más alta entre las entidades financieras nacionales (por encima del BSCH, con 5,6 billones). BBVA, *Informe anual financiero* [en línea]. [Consulta: 10-10-2014]. Disponible en: <http://www.cnmv.es/AUDITA/2000/6621.pdf>

¹⁹⁷ Hay que señalar la coincidencia de esta mutua disposición de invertir en aquellas empresas que fueron privatizadas

las empresas en la cual es el principal accionista es la empresa eléctrica Unión Fenosa, con 10,387%.

Fracción de capital internacional Chase Manhattan Bank

Es el único bloque de referencia constituido alrededor de un accionista internacional. Chase Manhattan, que ya aparece en 1991 como nexo de dos empresas, Vallehermoso y Mapfre, y en este caso entra en el capital de Unión Fenosa, Acerinox, Telepizza (accionista de referencia, con 25,27%) o el Banco Santander (con un 5,77%, es el mayor accionista).

Cabe mencionar la entrada en el capital del Banco Santander, lo que le posibilita un contacto indirecto con el bloque que esta última forma como accionista.

Fracción financiero-patrimonial Caja Madrid

Segundo bloque constituido por una Caja de Ahorros. En este caso articula el bloque formado por Sogecable, Indra y Endesa. Mantiene una baja participación en dichas empresas, pero sin embargo es accionista de referencia en el caso de Endesa (4,96) o compartida con otra empresa (Thales, S.A.) en el caso de Indra (10,5).

Fracción monopólica Endesa

Recordemos que en 1991, con participación mayoritaria del Estado en Endesa, esta participación en dos empresas: Sevillana de Electricidad y Unión Fenosa. En el año 2000, ya privatizada, entrará en el capital de Aguas de Barcelona (11,79) o Red Eléctrica Española (con un 10%, siendo el Estado- a través de la sociedad pública SEPI- el accionista de referencia con un 28,5).

La polarización en el bloque de poder económico y las redes de capital: empresas privatizadas vs capital internacional

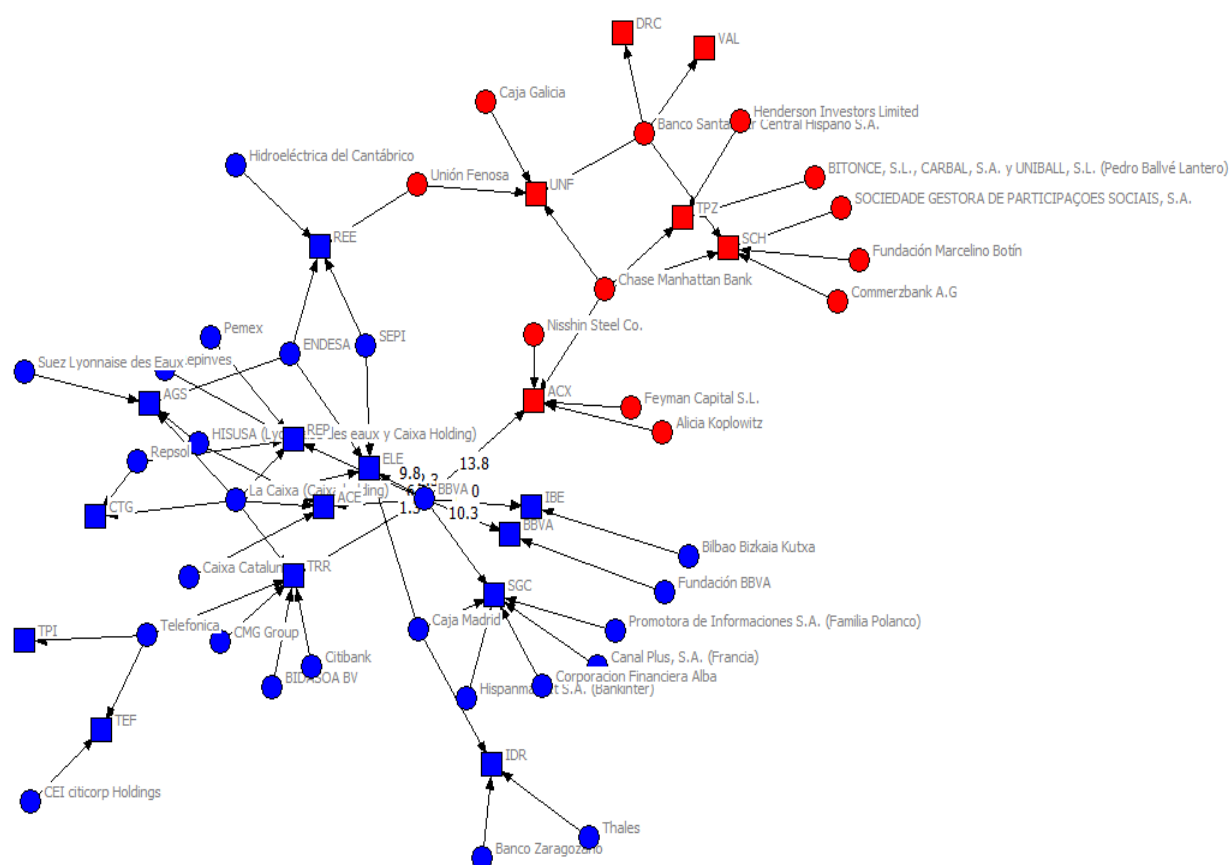
En este punto, es importante apuntar cómo la mayor interconexión de la red de accionistas en 2000 tiende a formar grupos más compactos no creados únicamente a partir de relaciones directas (participación directa en la empresa), sino a partir de

relaciones indirectas (participación de un accionista común en una empresa diferente). Lo cual tiene relación con dos cambios fundamentales en la posición del Estado: la apertura del capital de las empresas estatales.

Como consecuencia de estos dos fenómenos -las participaciones indirectas y el rol de las nuevas empresas privatizadas- se puede observar la existencia de uniones entre las distintas fracciones de capital, formando dos grupos de gran tamaño conectados por únicamente dos accionistas: BBVA y Unión Fenosa. Dada su diferente composición interna (sectores económicos que aglutinan, modo de acumulación o localización en la economía internacional), estas se configuran como las dos *agrupaciones de fracciones de capital principales en este periodo*, destacando, sin embargo, aquella formada por el capital de cajas de ahorro y empresas privatizadas como fracción hegemónica, bajo el liderazgo del BBVA y La Caixa:

Grafo 4:

Accionistas por empresas del Ibex35 a fecha diciembre de 2000.



Nota: Colores según algoritmo de Girvan Newman ($t=2$)

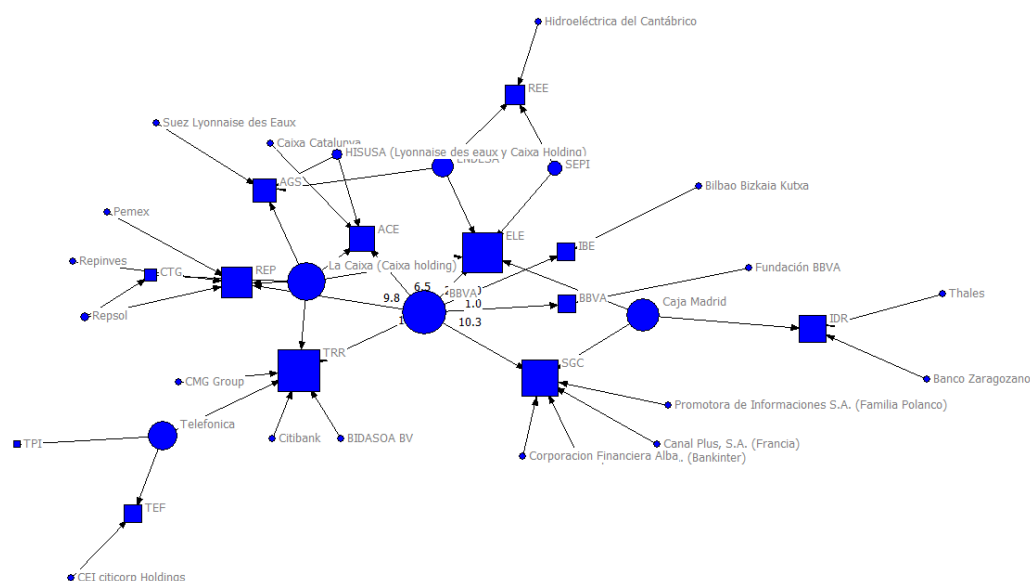
La fracción financiero-patrimonial nacional: capital financiero nacional, empresas privatizadas y cajas de ahorro

Compuesta por aquel conjunto de empresas de mayor tamaño, totalmente conectado, y el cual queda conformado a partir del rol central de Endesa, en tanto conectada con accionistas que tienen, a su vez, participación en otras empresas del Ibex. Por otro lado, cabe destacar el papel como accionistas centrales de Caja Madrid (en tanto relacionado con Endesa), La Caixa y BBVA.

Las empresas conectadas en este bloque son REE, AGS, SGC, ACE, TEF, TPI, TRR, IDR, REP, CTG y ELE. Destaca el hecho de ser en su mayoría empresas anteriormente controladas por el Estado (ELE, TEF, ACE, REP). Por otro lado, en este bloque se concentra la mayor participación de las cajas de ahorro, siendo en el componente 2 solo Caixa Galicia (por su participación en Unión Fenosa).

Grafo 4.1:

Accionistas por empresa en 2000. Partición 1



Nota: Resultado de la aplicación del algoritmo Girvan-Newman ($t=2$) en el componente gigante de la red de accionistas y empresas del Ibex35 en 1991. Seleccionada la partición 1.

Fracción dominante de capital internacional y empresas de construcción

Destaca en este bloque la centralidad que adquiere Chase Manhattan Bank y Santander como accionistas de referencia en este componente de bloque, devenida por la participación en empresas cuyos accionistas tenían participación en otras empresas del

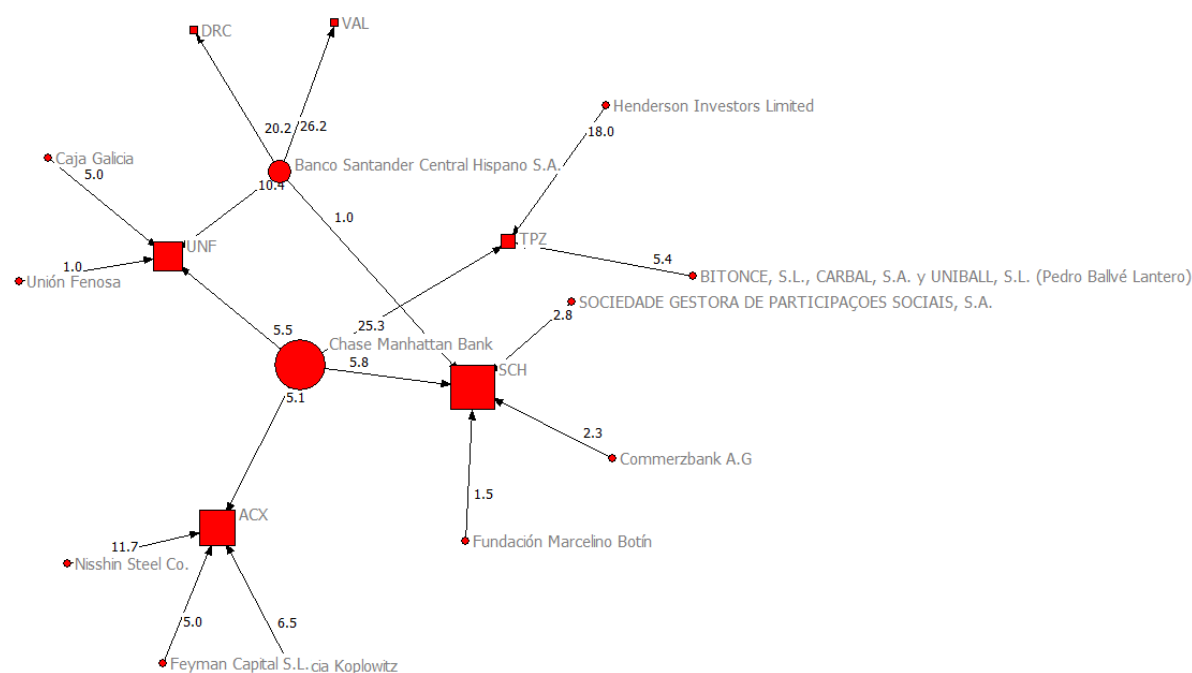
Ibex. Unas empresas que en ningún caso compartían accionistas con el componente de Cajas de Ahorro y empresas privatizadas.

Este bloque destaca por integrar dos núcleos de poder empresarial, el Banco Santander y el Chase Manhattan Bank. Este carece de vinculación con empresas privatizadas, y mantiene una mayor conexión con empresas ligadas a la construcción (Vallehermoso y Dragados, así como indirectamente FCC a partir de la común participación de Alicia Koplowitz en el accionariado).

En este periodo el capital internacional forma parte de una fracción constructora-financiera poco comunicada con el resto del bloque de poder económico. Existe aún un capital *nacional*, bajo el liderazgo de La Caixa y BBVA que mantiene cerrado el paso al capital internacional para su entrada en empresas privatizadas con mercados cuasi monopolísticos (Repsol, Telefónica, Endesa).

Grafo 4.2.

Accionistas por empresa en 2000. Partición 2



Nota: Resultado de la aplicación del algoritmo Girvan-Newman ($t=2$) en el componente gigante de la red de accionistas y empresas del Ibex35 en 1991. Seleccionada la partición 2.

IV.2.3. El fin de ciclo de la dominación de la fracción financiera-patrimonial de las cajas de ahorro

La primera década del siglo XXI en España, está marcada por un fuerte crecimiento económico (2004-2007) y la posterior crisis económica en 2007, la cual reformulará la estructura del bloque de poder económico. La época de crecimiento económico estará marcada (repe está marcada, cambiar) por una pugna por las últimas empresas participadas, principalmente de la energía (Endesa y Red Eléctrica)¹⁹⁸ y comunicaciones (ENA e Iberia), así como por el liderazgo financiero entre las cajas de ahorro y las entidades bancarias en el sector de la construcción y energía. En los últimos años de esta década las entidades financieras son ya un poder consolidado aunque con peso decreciente en el Ibex35 (el 27,9% de la capitalización del índice y accionistas de un conjunto amplio de empresas frente a un 33,7% en 2009)¹⁹⁹, siendo especialmente relevante el poder omnímodo de las cajas de ahorros (articulan un total de 11 empresas del Ibex). Junto al financiero, el sector eléctrico y de la energía comparten un peso similar, un sector otrora altamente regulado y participado por el Estado (Red Eléctrica Española, Endesa o Repsol) y actualmente prácticamente privatizado.

El inicio de la crisis modifica, no obstante, la situación de inicios del siglo XXI. A raíz de la crisis económica que se inicia en 2007, los principales sectores afectados, el sector inmobiliario y el de la construcción, arrastrarán a entidades financieras como las cajas de ahorro, modificando así la anterior estructura de poder basada en el sistema dual Cajas de ahorro-Construcción. Si en el periodo entre 1991 y 2000 significó un punto de inflexión en la posición del Estado dentro de las redes de capital, y, por ende, el surgimiento de nuevos accionistas de referencia en las empresas del IBEX35 (BBVA y La Caixa)²⁰⁰, en 2010 son dos cajas de ahorros: Caja Madrid y La Caixa, las

¹⁹⁸ En 1998 se vende el paquete más importante de Endesa, el 30%, reservándose un 2,95% que venderá tras la OPA de ENEL por la compañía. En la pugna por Endesa entraron la alemana EON y la italiana ENEL. Finalmente, la OPA de EON por el 100% de la compañía fue desestimada, y ENEL entró como accionista principal con el 25% de las acciones de Endesa. En 2005 se vende el 8,5% de Red Eléctrica reservando un 2,95% de participación. *Ficha de privatización: Endesa* [en línea]. [consulta: 12 de septiembre 2014]. Disponible en

<http://www.sepi.es/default.aspx?cmd=0004&IdContent=423&idLanguage=&lang=&idContraste=>

¹⁹⁹ Informe anual de gobierno corporativo, CNMV, 2010

²⁰⁰ Durante ese periodo hay una tendencia expansiva en el bloque, en la cual surgen un mayor número de accionistas con participaciones en más de dos empresas del Ibex35 como Caja Madrid, Banco Santander, Chase Manhattan Bank, La Caixa, y BBVA. Entre todos ellos, dos eran los accionistas con mayor presencia, BBVA y La Caixa, los cuales, sin embargo tenían diferente grado de participación en las empresas (el BBVA como accionista minoritario, La Caixa con una posición más dominante).

dominantes, ambas con una estrategia similar de posicionamiento dominante en el accionariado de determinadas empresas. Sin embargo, este será el último periodo de hegemonía de las fracciones financiero-patrimoniales, que en 2013 verá el fin de ciclo.

Desde 2003 al 2007 se vive un periodo de elevado crecimiento económico, con una media del 3,41% del PIB y una caída del desempleo del 11,5% en 2003 a 8,3% en 2007 (INE). Este estará apoyado por el sector inmobiliario, un sector con una tasa de variación interanual (VAB) superior al 4%, muy por encima del resto de sectores (Rodríguez y López, 2010). Es el momento de mayor apogeo en décadas, en el que la construcción de viviendas superó las 600.000 viviendas anuales, y en 2005 y 2006 las 729.000 y 863.800 viviendas respectivamente²⁰¹ (INE, Visados de dirección de obra).

En 2007 comienza entonces un descenso de la actividad, reduciendo el número total de viviendas construidas a 566.000 viviendas (un 35% menos respecto a 2006) (fuente). Los primeros efectos de una crisis económica global, con epicentro en EEUU y la crisis de las hipotecas *subprime*, comenzarán con la quiebra de empresas de la construcción, con el destacado caso de Martinsa-Fadesa (entra en concurso de acreedores en julio del 2008), una de las mayores inmobiliarias del país; y el aumento vertiginoso de la tasa de paro, con 4.696.400 parados en diciembre de 2010, frente a 1.942.000 parados en 2007 (Encuesta de Población Activa, INE)

Este contexto modifica la política económica vigente del gobierno del PSOE, con la introducción de medidas de expansión del gasto público, enfocado sobre todo al ámbito de la obra pública, con el Plan E (Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo) como medida estrella, que contemplaba un Fondo Estatal de Inversión Local de 8.000 millones de euros, o planes de fomento del consumo como el plan VIVE o de fomento de la vivienda de alquiler.

El Ibex35 se verá afectado por la coyuntura económica. Entre 2006 y 2007 hay un tímido crecimiento de la capitalización de las empresas del índice, un 5,1%, en relación al 20,8% del periodo 2005 a 2006. De 2007 a 2008 sufre el mayor retroceso, descendiendo un -33,95% (IAGC, 2006, 2007, 2008), momento en que aparecen los primeros indicadores de desaceleración económica, con 1,1% de incremento del PIB (frente al 3,8% de 2007). El ejercicio 2008 a 2009 vuelve a incrementarse un 21,8%,

²⁰¹ Para contextualizar, basta comparar con los años 70, periodo del primer boom, en que los niveles máximos habían estado entre las 300.000 y las 350.000, llegando al máximo de 374.000 en 1975.

para retroceder posteriormente un -14,99% el bienio posterior, ya en 2009, con la economía en recesión (el PIB decrece un -3,6%) (INE).

En 2010, el Ibex35 mantiene una capitalización de 413.015 millones, niveles similares a 2004. Las empresas que aportan una mayor capitalización en 2010 corresponden al sector bancario que representa un 27,9% (33,7% en 2009, 35,6% en 2006), seguido por el sector energía y agua con un 26,1% (24,7% en 2009, 24,1% en 2006) y el sector transportes y comunicaciones con un 21,9% (21,0% en 2009, 18,5% en 2006). El sector bancario por tanto sufre el mayor retroceso, aunque sostiene la mayor parte de capitalización del Ibex. Por su parte, las cajas de ahorro siguen manteniendo una presencia relevante en el accionariado de las sociedades cotizadas: 8 cajas (11 en 2009) declararon participaciones significativas en 12 compañías (13 en 2009)²⁰².

En resumen, a pesar del clima económico poco favorable para el sector financiero, en 2010 las cajas siguen siendo el instrumento de control clave del bloque de poder económico. Su peso respecto a 2000 ha aumentado, concentrándose alrededor de Caja Madrid y La Caixa, los cuales poseen el mayor número de participaciones (5 y 6 respectivamente) en este periodo, según los datos extraídos. Además de la diferencia en número de participaciones, las cajas aventajan al sector bancario en su capacidad de control sobre las empresas participadas, pues en el caso de lo segundo optan por participaciones minoritarias.

²⁰² Datos procedentes del *Informe anual de gobierno corporativo* (2010).CNMV. [en línea]. [consultado el 10-07-14]. Disponible en http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/IAGC_IBEX_2010.pdf

Tabla 13:

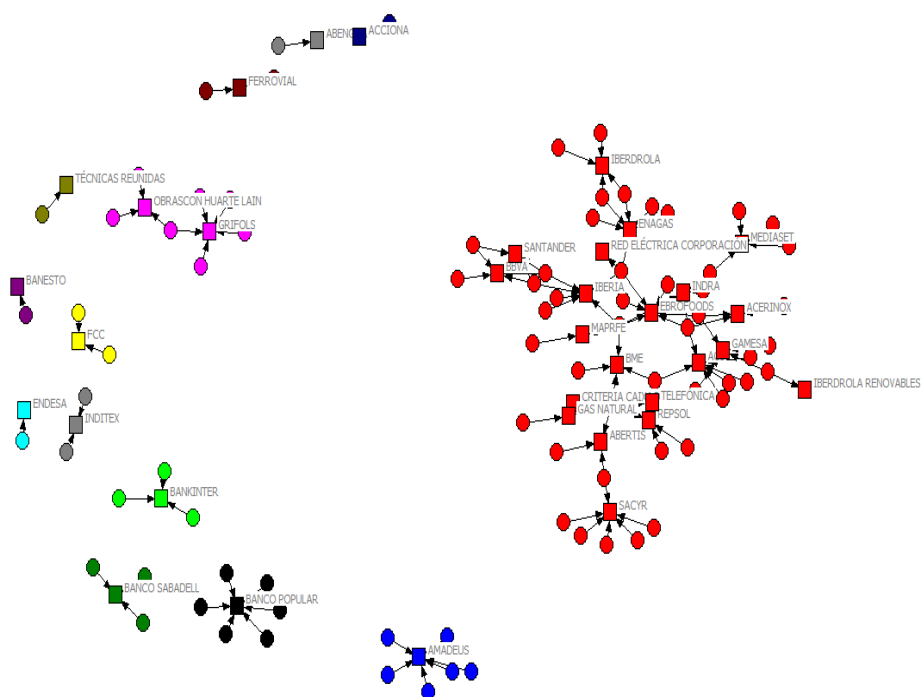
Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2010

Nº empresas por accionista	Accionista	Empresas que conecta	Empresas (N)
1		RESTO	12
2	BBK	ENA-IBE	2
	BLACKROCK	GAM-TEF	2
	FIDELITY INTERNATIONAL	GRF-OHL	2
	FMR LLC	IDR-TL5	2
	STATE STREET BANK TRUST	BBVA-SAN	2
	BANCAJA	ENA-IBE	2
	STATE STREET BANK TRUST	ALB-ACS	2
	ACCIÓN CONCERTADA	REE-ELE	2
	BLACKROCK	TRR-TPI-TEF	2
	IBERDROLA	ACE-AGS	2
>2	CHASEE NOMINEES LTD	SAN-BBVA-IBLA	3
	BANK OF NEW YORK MELLON	SAN-BBVA-IBLA	3
	SEPI	EBR-REE-ENA-IBE	4
	LLOLAND (Casa grande Cartagena S.L.)	IDR-GAM-ACX-EBR	4
	CORPORACIÓN ALBA	ACS-IDR-EBR-ACX	4
	BBVA	BME-REP-ACS-TEF	4
	CAJA MADRID	IDR-BME-MAP-IBE- EBR	5
	LA CAIXA	REP-GSN-ABE-BME-CRI-TEF	6

Fuente: Informes anuales financieros de empresas del Ibex35 en 1991. CNMV.
Elaboración propia.

Grafo 5:

Red de empresas por accionistas en 2010



Nota: color según componente, formado por grupo de nodos de accionistas y empresas totalmente conectados entre sí.

En el año 2010, la estructura material del bloque de poder económico, estructurada a partir de redes de capital, la formaban 14 componentes o fracciones dominantes (conjuntos de más de dos empresas unidas por unos accionistas comunes). No obstante, dada la composición y capacidad articuladora, puede resaltarse la pugna existente entre dos fracciones: la fracción constituida por Caja Madrid, unida al capital internacional, y aquella fracción liderada por La Caixa y vinculada a fracciones de capital industrial nacional.

Fracción hegemónica-monopólica La Caixa-Critería

Une las empresas Repsol (13%, siendo segundo accionista), Gas Natural (36,6%, principal accionista junto con Repsol YPF, quien mantiene un 30% del capital), Abertis (28,977%, frente a un 25% de Acción Concertada), Bolsas y Mercados Españoles (5,01%, con participación minoritaria), Critería (79,458%, es accionista mayoritario), y Telefónica (5,05%, minoritario).

Esta fracción, que tiene a La Caixa como accionista de referencia del bloque, mantiene una continuidad con respecto al año 2000, integrando nuevamente a Abertis (antes Acesa), Gas Natural (antes Catalana de Gas), y Repsol. Más allá, amplía su horizonte de adquisiciones en antiguos sectores monopólicos, en empresas de capital público en el año 1991: es el caso de Repsol, Telefónica o Abertis. En total, de las seis empresas del Ibex35 en las que participa La Caixa, tres fueron empresas estatales.

La principal transformación en su naturaleza interna respecto al año 2000 es que en este grupo su accionista articulador es Critería Caixacorp²⁰³, empresa que cotiza en bolsa y actúa como depositaria de las participaciones en empresas que tiene la sociedad matriz La Caixa (la cual tiene el 79,5% de las acciones de Critería), que aún mantiene su estatuto legal como caja de ahorro. Su naturaleza como *instrumento de participaciones bursátiles*, convierte a La Caixa plenamente en fracción dependiente y mantenedora del bloque de poder económico, pues gran parte de sus resultados quedan vinculados a la rentabilidad de sus participaciones industriales en el Ibex35. Es decir, se integra plenamente como *fracción hegemónica* del bloque, cuyas implicaciones suponen difundir su riesgo y rentabilidad dentro del mismo y la defensa del modelo.

Fracción financiero-patrimonial Caja Madrid

Articulada por Caja Madrid, accionista en cinco empresas del Ibex: Indra (20% del capital, y accionista de referencia), BME (4,3% del capital, accionista minoritario), Iberia (participación más significativa, con el 23% del capital frente a un 13,149% de British Airways), Mapfre (15% del capital), Ebrofoods (2%)²⁰⁴.

Respecto 2000 crece la participación de Caja Madrid en empresas del Ibex, de tres empresas (Sogecable, Endesa e Indra) a cinco. Por otro lado, también varía su posición dominante, siendo ahora accionista de referencia en dos empresas (Indra e Iberia).

A diferencia de La Caixa, las participaciones industriales de Caja Madrid no cotizan en bolsa. De este modo, su integración como miembro pleno del bloque se dará posteriormente, tras su conversión en *entidad bancaria*, debido a la nueva ley de cajas

²⁰³ Sociedad creada por La Caixa, e incluida en el Ibex35 el 4-02-2008 (*Hechos significativos*, CNMV),

²⁰⁴ Datos procedentes de los Informes anuales de gobierno corporativo publicados en 2010 por empresas que cotizan en el mercado secundario, las cuales tienen que depositar anualmente en CNMV dicho informe. *Informe anual de gobierno corporativo*, CNMV. [en línea]. [Consultado: 12-12-14]. Disponible en: <http://www.cnmv.es/portal/Consultas/BusquedaPorEntidad.aspx>

que obligaba a la transformación de las cajas de ahorro en fundaciones -tenedoras de acciones de la nueva entidad- y la apertura del capital social de los nuevos bancos a accionistas externos. De este modo, Caja Madrid, posteriormente Bankia, será incluida en el Ibex35 el 3 de octubre del 2011.

Fracción financiera BBVA

El BBVA vincula cuatro empresas, además de ser empresa que cotiza en el Ibex35 como BBVA. Mantiene participaciones minoritarias en BME (5,1%), ACS (3%), Telefónica (6,3%), ACS (3%) y REPSOL (4%). Respecto al año 2000, únicamente mantiene su participación en Repsol, si bien reduce dicha participación de 9,78% a un 4%.

Fracción financiera de capital familiar Corporación financiera Alba-Banca March

La corporación de inversiones perteneciente a la Banca March (69,47% del capital), propiedad este de la familia March (propietarios del 100% del capital del banco), tiene participaciones en cuatro empresas: la constructora ACS (primer accionista, con un 23,3%), la metalúrgica ACERINOX (primer accionista con 24,243% frente 11,66% de Feynman Capital de Alicia Koplowitz), la empresa de alimentación EBROFOODS (5,705%), y la tecnológica INDRA (10,019%).

Fracción construcción de capital familiar Ferrovial-Familia del Pino Calvo-Sotelo

Las sociedades que articulan esta fracción (Portman Balea S.L., Lloland y Karlovy, S.L.) pertenecen a la Familia Del Pino Calvo-Sotelo, e incluyen el conjunto de sus participaciones industriales de la familia, incluida su participación mayoritaria sobre la empresa de construcción que tradicionalmente controlaron, Ferrovial (44,607%). Como accionista mantiene una participación minoritaria en GAMESA (2%), ACERINOX (5%), EBROFOODS (5%) e INDRA (5%).

Su importancia radica en ser un instrumento familiar, cuya base para su expansión en otros sectores es una empresa del sector de la construcción. A diferencia de la familia March, la cual tiene como principal instrumento de expansión una entidad bancaria (Banca March).

Fracción estatal-Sociedad Estatal de Participaciones Industriales

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), creada en 1995²⁰⁵, es la sociedad a través de la cual el Estado gestiona sus participaciones en diferentes empresas. En 2000 SEPI tenía participación en dos corporaciones del Ibex, Endesa (28,5%) y Red Eléctrica (2,95%); en 2010 pasa a tener participación en cuatro empresas: Enagás (5%), Red Eléctrica Corporación (donde se elevará a un 20% su participación, quedando como primer y único accionista relevante), Iberia (accionista minoritario con un 5,163%), y Ebrofoods (8,654%, segundo accionista más significativo). De este modo, el Estado únicamente tendría en 2010 una participación dominante en Red Eléctrica Corporación.

La polarización del bloque de poder económico: la fracción hegemónica Caja Madrid-Capital internacional vs fracción industrial-nacional La Caixa

En la red de empresas y capital del año 2010 se mantiene un bloque interno de capital interconectado. Este componente de gran tamaño lo conforman 21 empresas y 52 accionistas. Si se toma la intermediación como elemento de corte²⁰⁶ de este conjunto, tenemos dos grandes grupos de empresas delimitados por accionistas y empresas diferenciados (grafo 6.1. y 6.2.) que evidencian la confrontación entre dos proyectos diferenciados:

1) Fracción hegemónica mayoritaria: Caja Madrid-Capital internacional

Caja Madrid ejerce en este grupo un papel central: como accionista con mayor nivel de intermediación, así como por su posición dominante en las empresas participadas, algo que le diferencia del otro accionista importante de esta comunidad, el BBVA.

En este grupo coinciden además la mayoría de Cajas de Ahorro que participan en empresas del Ibex: Caja De Ahorros De Asturias, Caja De Ahorros De Salamanca Y Soria, Caja Madrid, Cajastur.

²⁰⁵ Creada a partir del Decreto Ley 5/1995 del 16 de junio y convalidada el por la Ley 5/1996 de Creación de determinadas Entidades de Derecho Público. Se creará en sustitución de anteriores organismos de gestión de participaciones industriales, el Instituto Nacional de Industria (INI) y el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH). *Ficha de Historia: GRUPO SEPI*. [en línea]. [consultado el 01-01-15]. Disponible en <http://www.sepi.es/default.aspx?cmd=0004&IdContent=353&lang=&idLanguage=&idContraste=>

²⁰⁶ Se ha utilizado el algoritmo Girvan-Newman para buscar comunidades divididas por actores altamente intermediarios, que separen dos comunidades ($t=2$).

Dos son los aspectos que caracterizan esta comunidad de empresas y accionistas: el gran tamaño e interconexión (17 empresas con un grado medio de 3,1 relaciones) y la ubicación estratégica del capital internacional.

En primer lugar, el conjunto de empresas mantiene una alta relación entre sí, teniendo determinadas empresas que sirven de *hubs* para la interrelación de capital de distintas empresas. El ejemplo más evidente es Iberia, con un elevado grado de relaciones (7 accionistas) así como de intermediación (897,322998), debido a que coinciden grupos de accionistas centrales y periféricos en esta empresa. Los accionistas que ejercen este papel de conectores son Caja Madrid y BBVA, con relaciones con un conjunto amplio de empresas, lo que les dota de una red de contactos amplia (coincidir con otros accionistas), si bien en el caso del papel dominante Caja Madrid ello le permite ejercer una influencia *directa* sobre unas determinadas empresas en las que posee una participación significativa (Indra e Iberia). Volviendo al caso de Iberia, en esta empresa existe un accionista relevante, Caja Madrid, con un 22,98%. En la misma coinciden con Caja Madrid los accionistas British Airways, El Corte Inglés, SEPI, Chase Nominees Ltd y The Bank of New York Mellon.

Es esta empresa, además, punto de intersección entre tres redes de capital diferentes: capital público (SEPI), Cajas de Ahorro (Caja Madrid) y capital internacional.

En el caso de SEPI, permite conectar con participaciones del ente público como Red Eléctrica Española, Enagás, o Ebrofoods. En el caso de Caja Madrid, este conecta con BME, Ebrofoods, Iberia e Indra. Y por último, en el caso de The Bank of New York Mellon y Chase Nominees con BBVA y SANTANDER, donde entre ambos poseen una participación significativa (un 21,79% del Banco Santander y un 9,6 del BBVA, siendo los accionistas de referencia).

Viendo el caso del Banco BBVA, este es un ejemplo de *hub* a resaltar, no únicamente por su intermediación como accionista en empresas con amplia participación de otros accionistas, sino por servir de nodo intermediario entre el conjunto de influencia de las Cajas de Ahorro, los accionistas internacionales, SEPI y el bloque autónomo de La Caixa.

2) Fracción financiera de capital nacional La Caixa

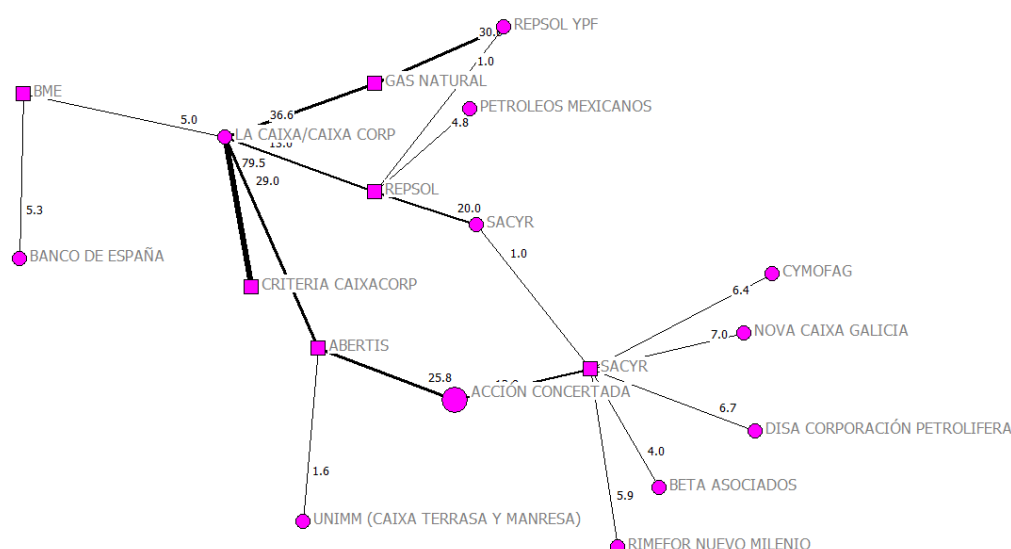
Bloque articulado alrededor de La Caixa como accionista y empresa. Incluye a las empresas Abertis, BME, Criteria Caixacorp, Gas Natural, Repsol y Sacyr; así como a

los accionistas de Acción Concertada, Banco de España, Beta asociados, La caixa/caixa corp, Cymofag, Disa Corporación Petrolífera, Nova caixa Galicia, Petroleos mexicanos, Repsol Ypf, Rimefor nuevo milenio, Sacyr, Unimm, (Caixa Terrasa y Manresa).

Dos elementos caracterizan este bloque: por un lado, un alto predominio de empresas del sector energético como Repsol o Gas Natural y de infraestructuras y construcción como Abertis y Sacyr, así como la existencia de una única entidad financiera dominante en el bloque (aunque participan Unimm y Nova Caixa Galicia, lo hacen de forma minoritaria); y por otro, el control de estas empresas por parte de accionistas con un alto porcentaje de acciones (por encima del 20%).

Grafo 6:

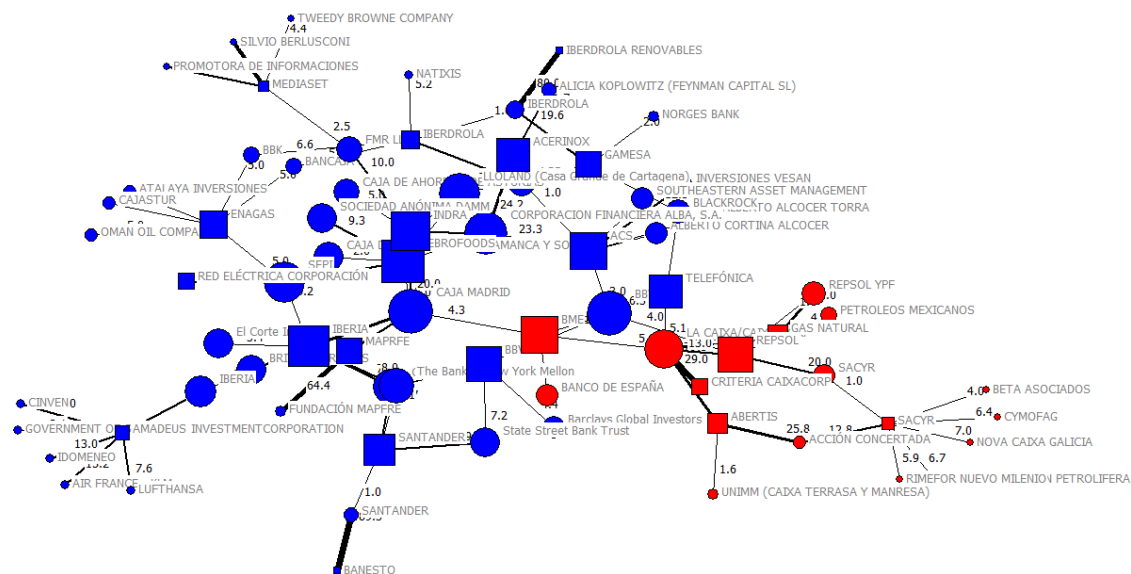
Componente principal en la red de accionistas por empresas del Ibex35 en 2010. Partición 1.



Nota: Aplicación de algoritmo de Girvan-Newman ($t=2$), partición 1.

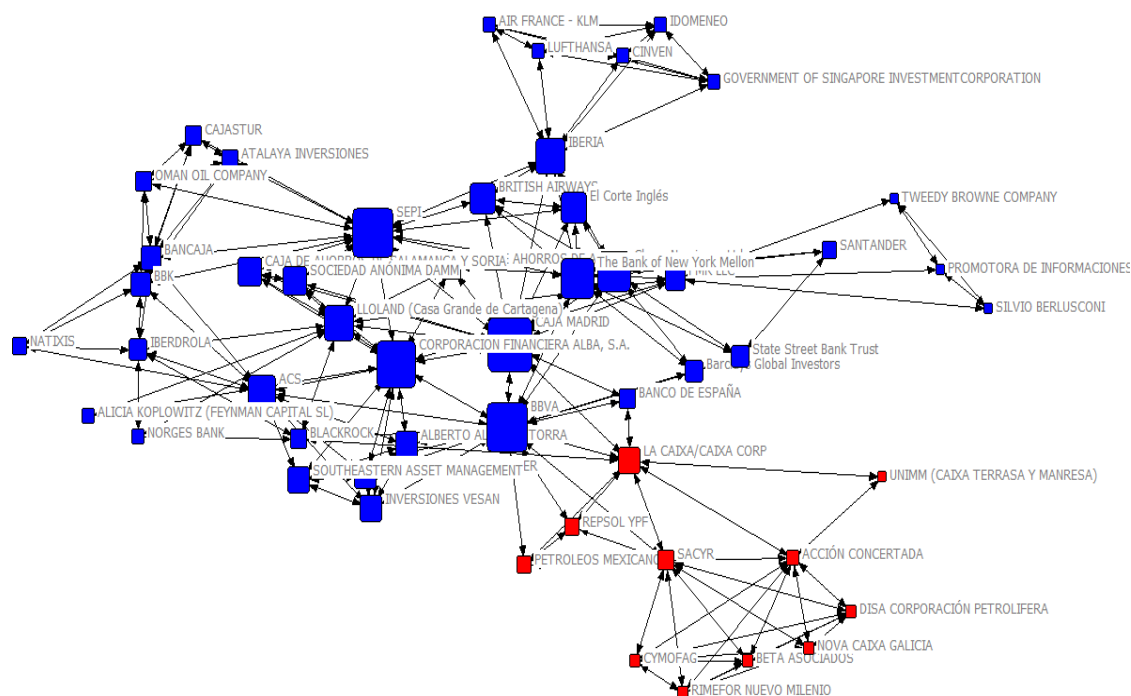
Dos nodos son importantes a la hora de conectar los dos bloques dominantes: la empresa BME y BBVA como accionista. En el caso de BME, ya que en ella participan numerosos accionistas centrales del bloque hegemónico (Caja Madrid-BBVA) y del bloque periférico (La Caixa), lo cual lo convierte en un elemento cohesionador. Y por otro, el BBVA, como accionista con participación en diferentes empresas, y el cual sirve de nexo entre dos bloques diferentes.

Grafo 6.1:
Componente principal de la red de accionistas por empresas en 2010



Nota: Color según partición. Resultado de la aplicación del algoritmo girvan-newman (t=2) y tamaño según nivel de intermediación.

Grafo 6.2:
Representación gráfica de la matriz cuadrada (2-mode) de accionistas por accionistas en 2010, siendo las empresas los lazos



Nota: Color según partición (t=2) resultado de la aplicación del algoritmo Girvan-Newman, tamaño según nivel de intermediación.

IV.2.4. La consolidación del capital financiero-internacional y aislamiento del conglomerado nacional

Tras la alternancia en el gobierno en 2011²⁰⁷, la recesión económica continuará hasta el tercer trimestre de 2013, momento en que se registra un leve crecimiento (0,1%). De este modo, del 2009 al 2013 se produce el mayor retroceso de la economía, un -6,9% del PIB, teniendo el mayor índice de paro registrado, del 14,7% (1er trimestre), en 2009 y el máximo, del 26,35%, alcanzado en 2013 (1er trimestre EPA, 2013)²⁰⁸. Durante este periodo, en el ámbito del Ibex35 como bloque de poder económico -que integra distintas fracciones dominantes del capital-, se producirá un cambio de gran envergadura: la transformación de las cajas de ahorro en entidades bancarias privadas y su crisis como elementos articuladores, lo cual dará paso al liderazgo del capital internacional dentro del bloque de poder económico.

Todo ello transcurre tras cinco años de crisis económica y la caída progresiva de la actividad en la construcción, que dejaron en evidencia la exposición del sector financiero a la burbuja inmobiliaria, particularmente en el caso de las cajas de ahorro²⁰⁹. A raíz de esta relación con el mercado inmobiliario, en este periodo el sector financiero sufre importantes cambios: tanto bancos como cajas de ahorro tienen un importante número de hipotecas de alto riesgo, así como stock de viviendas, por lo cual se recomienda desde instituciones europeas la reestructuración del sector mediante fusiones y adquisiciones, como modo de disolver el riesgo²¹⁰. No obstante, la intervención y reestructuración del sector financiero seguirá diferentes etapas y formas, siendo aplicada por gobiernos de distinto signo, y variando en intensidad según empeoraba la situación económica – en particular, en cuanto a la relación entre las pérdidas y exposición al riesgo de entidades financieras españolas que llevó parejo el

²⁰⁷ El 20 de noviembre de 2011 el Partido Popular desbanca al PSOE en las elecciones generales obteniendo una clara mayoría absoluta.

²⁰⁸ Datos de paro desestacionalizado. Fuente: INE (EPA, 2013. Primer trimestre).

²⁰⁹ La actividad en el sector de la construcción incidía directamente en los ingresos de las entidades bancarias, ya fuera por salarios (depósitos), créditos inmobiliarios o inversiones inmobiliarias potenciadas por estas últimas.

²¹⁰ Para inyectar liquidez a las entidades con más necesidades se crea en 2010 el Fondo de Reestructuración Bancaria Ordenada (FROB) a nivel nacional y el Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) a nivel europeo, que junto al ya existente Fondo de Garantía de depósitos (FGD), funcionarán como instrumentos públicos para distribuir las ayudas, desde 2010 estas ascenderán a más de 60.000 millones de euros (Climent, 2013). Para gestionar los activos de mayor riesgo se constituye la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, S.A (SAREB), más conocida como “banco malo”, que se dedica a adquirir los activos tóxicos y venderlos en un plazo máximo de 15 años.

aumento de la deuda pública por el rescate de éstas- y el aumento de las presiones europeas.

Condicionado por la caída de la actividad del sector de la construcción, que pasa de tasas de crecimiento del 5% al -8,5% durante el periodo de crisis, el gobierno del PSOE aplicó una política neo keynesiana de inversión en obra pública conocida como Plan E, dedicado a revitalizar el sector de la construcción. A inicios de 2010, presionado por la dinámica europea²¹¹, se produce un giro a la política del gobierno, iniciando un recorte del gasto público: en enero se aprueba un Plan de Austeridad por valor de 50.000 millones de euros²¹², en mayo se hace un nuevo ajuste, que supone recortar un 5% en los salarios de empleados públicos, la eliminación de la retroactividad en prestaciones por dependencia, la eliminación del llamado cheque bebé, y la suspensión de la revalorización de las pensiones a partir de 2011²¹³.

Tabla 14. Tasa de crecimiento del producto por sectores de la economía

Periodos	2001-2007	2008-2012
Sector Primario	-0,12	-1,9
Sector Secundario	1,3	-0,8
Sector de la Construcción	5	-8,5
Sector Terciario	4,5	0,6
PIB	3,41	-0,9

Fuente: INI, en Suárez (2015)

²¹¹ La crisis de las hipotecas subprime, cuyo máximo exponente fue la desaparición de Lehman Brothers en 2008, se cobrará en Europa sus primeras víctimas con la crisis y posterior nacionalización de Northern Rock (Inglaterra) en febrero de 2008. Durante el 2007, el Banco Central europeo inyecta 95.000 millones a 49 entidades bancarias europeas. Posteriormente en 2009 la crisis financiera se transformará en crisis de deuda pública. Tras la victoria del PSOK de Giorgios Papandreu se conocerían los datos de Grecia de déficit público (12,7%) y deuda pública (113,4%), muy superiores a los registrados oficialmente. Agravado por la baja calificación de su solvencia, que en diciembre de 2009 llega a su nivel más bajo, BBB+ (Agencia Fitch), en los meses siguientes se desata la dinámica especulativa sobre la deuda Griega. Esta situación va seguida por una política de austeridad, de recorte del gasto público, unido al rescate de la Unión Europea y el FMI a Grecia, por valor de 110.000 millones, cuyo desembolso queda condicionado a un aumento de estos recortes en 30.000 millones.

²¹² En el Consejo de Ministros del 29 de enero de 2010 aprobó una serie de medidas que contemplaban el ahorro de 50000 millones, mediante la “actualización del Programa de Estabilidad y Crecimiento 2009-2013, que incluye un programa de consolidación fiscal con el fin de reducir el déficit de las cuentas públicas al 3% en 2013”. *El Gobierno aprueba medidas para reducir el déficit público y propone la reforma de las pensiones* (2010). [en línea]. [consultado el 01-12-14]. Disponible en <http://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2010/290110-consejo.aspx?galv2r=8&galler=0>

²¹³ Véase Consejo de Ministros del 20 de mayo de 2010. *El Gobierno aprueba medidas para reducir el déficit público* (2010). [en línea]. [consultado el 01-12-14]. Disponible en <http://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/resumenes/Paginas/2010/200510Consejo.aspx>

En 2011 esta política de ajuste presupuestario se agudiza ante la crisis de deuda pública²¹⁴ y el aumento de la prima de riesgo (diferencial con el bono alemán a 10 años), asociada al coste de financiación de la deuda pública. De enero a agosto de 2011 se inicia una dinámica especulativa con la deuda europea que conllevará el aumento de la prima de riesgo en España, Italia, Grecia o Irlanda. La prima de riesgo española superará los 200 puntos a inicios de año, y los 300 puntos en junio. Ante estos niveles, el Banco Central Europeo finalmente decide actuar el 15 de agosto de 2011, comprando bonos españoles y portugueses por valor de 22.000 millones²¹⁵. Una semana después, el 23 de agosto, Rodríguez Zapatero llevaba al congreso una reforma constitucional del artículo 135, sobre la estabilidad presupuestaria que limitaba el techo de endeudamiento del Estado y comunidades autónomas. En septiembre fue aprobada la Ley, vía proceso ordinario, con los votos de PSOE y PP, y sancionada el 27 de septiembre²¹⁶.

Ante la situación de crisis financiera que asolaba Europa en 2011, España tenía el agravante de la peculiaridad de un sector financiero compartido entre cajas de ahorro y banca privada. Estas cajas de ahorro tenían, además, el inconveniente de no poder capitalizarse en el mercado secundario, al no poder emitir acciones o ampliar su capital. La alternativa, la emisión de obligaciones y preferentes²¹⁷ por la que optaron diferentes entidades -bajo la aprobación y supervisión del Banco de España y la CNMV- resultó un arma de doble filo, captó recursos y provocó un torrente de denuncias ante el incumplimiento de las condiciones de compra y las irregularidades en la venta. La alternativa a esta vía, el mercado interbancario –mercado al cual las cajas no acudían históricamente- se paralizó, aumentando los tipos de interés, y provocando en la práctica la parálisis del flujo de dinero interbancario.

Ante esta situación, en la cual la crisis de las cajas de ahorro podía provocar una crisis en cadena -por tamaño de activos e incrustación en sectores como el industrial o las grandes empresas-, fue el Estado quien acudió a recapitalizarlas. Condicionadas, eso sí,

²¹⁴ En 2011 la deuda pública sobre el PIB alcanza el 70,5% frente al 40,2% de 2008. La deuda privada sin embargo alcanza cotas muy superiores, pues representaba casi un 500% en 2009, frente a un 300% en 2002. (Vázquez Suárez, 2015).

²¹⁵ Véase *Monthly Bulletin*. European Central Bank. Septiembre de 2011. [en línea]. [consultado el 20-12-14]. Disponible en https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201109_focus05.en.pdf

²¹⁶ Véase *Sinopsis artículo 135*. Congreso de los diputados. [en línea]. [consultado el 20-12-14].

Disponible en: <http://www.congreso.es/consti/constitucion/indice/sinopsis/sinopsis.jsp?art=135&tipo=2>

²¹⁷ Valor o acción emitida por una entidad, banco, caja de ahorro, o empresa financiera que no representa una cuota del capital, ni confiere derechos sobre voto en la compañía. Su rentabilidad es variable, y queda ligada a los beneficios de la entidad. No tienen fecha de vencimiento, a diferencia de las obligaciones, y en caso de liquidación el orden de prioridad las sitúa en penúltimo lugar, después de las acciones ordinarias, y las obligaciones, y por delante de las cuotas participativas (Bellod redondo, 2012).

a fusionarse, la propuesta del PSOE fue crear en mayo 2011, a partir de la Ley de Cajas, un mecanismo de fusión fría que evitara la desaparición de la figura de las cajas. Este mecanismo contemplaba la ayuda del Estado (financiación del FROB y FGD) para crear una figura supraentitativa a las cajas de ahorro, el SIP, que permitiría conservar la autonomía, marca e infraestructura de cada caja.

En 2012 la situación se agravará para las cajas de ahorro. El cambio de gobierno en noviembre de 2011, la oscilación de la prima de riesgo y la crisis de las cajas de ahorro, entre ellas Bankia, fueron el revulsivo a esta situación de respeto mutuo. Tras las fusiones entre cajas de ahorro que se suceden en 2011, en 2012 el Estado tendrá que recapitalizar la mayoría de entidades²¹⁸. No obstante las necesidades de algunas entidades, entre ellas Bankia²¹⁹, hace necesario que desde la Unión Europea se apruebe un crédito para recapitalizar las entidades de crédito, vehiculado a través del MEDE (Mecanismo Europeo de Estabilidad). Este se hará en tres tramos, y podrá llegar a los 100.000 millones. Finalmente, durante este periodo se desembolsan 41.300 millones²²⁰. Como contrapunto, se firma en diciembre el *Memorando de Entendimiento*, el cual obligará entre otras cosas, a transformar la estructura legal de las cajas de ahorro. En diciembre del 2013 se aprueba la Ley de Cajas, y con ello, la aplicación de las recomendaciones del memorando.

La reestructuración del sector financiero modifica profundamente el sector. De 59 entidades financieras que existían en 2010, se pasará a 18 entidades. Las cajas de ahorro sufrirán el mayor cambio, pues en un solo año (2010) se reducen drásticamente de 45 a 15, sobreviviendo finalmente dos (Caixa Ontinyent y Pollensa). Para facilitar su fusión, se modifica la Ley de Cajas en 2010²²¹, con lo que se permite su transformación y absorción por otras entidades. Para ello, se recomienda su fusión mediante SIP (conservando marca e independencia) y su conversión en fundaciones mediante las cuales controlar el porcentaje correspondiente de capital de la resultante entidad bancaria²²².

²¹⁸ En total el Frob desembolsará un total de 13.892 millones de euros (Climent Serrano, 2013)

²¹⁹ Bankia, declara las mayores pérdidas de la historia del sector financiero español, 19.056 millones de euros en diciembre de 2012 (Informe de Resultados, Bankia, 2012)

²²⁰ Véase *El Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) aprueba un segundo reembolso anticipado voluntario por parte de España* (2015). Comisión Europea. [en línea]. [consultado el 20-12-14]. Disponible en <http://ec.europa.eu/spain/pdf/2015/1003.pdf>

²²¹ Real Decreto-ley 11/2010, de 9 de julio, de órganos de gobierno y otros aspectos del régimen jurídico de las Cajas de Ahorros.

²²² Dentro del proceso de reestructuración del sector destaca el caso de Caja Madrid (posteriormente transformada en Bankia) dadas las dimensiones (segunda Caja de Ahorros por tamaño) y su necesidad de

Los cambios en el sector financiero tienen una influencia directa en la estructura del bloque económico. Primeramente, el Ibex35 sufre una caída en la capitalización entre 2010 y 2012 del -9,56%, para aumentar nuevamente entre 2012 y 2013 en 31,08%. La mayor capitalización sigue correspondiendo al sector bancario que representa un 36,5% (33,4% en 2012), seguido del sector energía y agua con un 16,9% (22,8% en 2012) y del sector transportes y comunicaciones con un 15,8% (16,2% en 2012).

A pesar de la importancia del sector financiero en la capitalización del bloque, el control del sector financiero disminuye. Respecto a 2012 hay una desinversión de 9 entidades financieras en 11 sociedades cotizadas, entre las cuales destaca la desinversión llevada a cabo por Bankia-BFA que representa casi el 50% del total del descenso del peso de las entidades financieras como accionistas significativos del bloque²²³. En 2010 representaban un 13% del total de accionistas significativos, mientras que en 2013 bajan a un 5% (CNMV, 2013). No obstante hay un repunte en la participación en las redes de capital del Ibex35 de entidades financieras internacionales (0,11%), que en términos relacionales supone que entidades como Blackrock tengan participaciones significativas en 11 sociedades cotizadas.

Siguiendo con el referente de los datos proporcionados por la CNMV (2013), aumenta el porcentaje de capital flotante (de 47,7% en 2010 a 60,4% en 2013) y disminuyen las participaciones significativas y el control individual sobre las sociedades del Ibex35. En 2010 eran 11 las empresas del índice controladas por alguna persona física o jurídica (con una mayoría de derechos de voto), y en 2013 éstas bajan a 6 empresas. Es por tanto una transición a un modelo de acumulación *centrado en inversionistas*, donde los pactos parasociales entre un mayor número de entidades y el control indirecto (a partir de relaciones entre consejos de administración o bancos custodio) emergen como principales medios de hegemonía de una fracción sobre bloque de poder económico.

recursos públicos (nacionalización integral). En 2010 se inicia la unión de diferentes cajas mediante SIP: Caja Madrid, Bancaja, La Caja de Canarias, Caja de Ávila, Caixa Laietana, Caja Segovia y Caja Rioja. De esta forma se crea el Banco Financiero de Ahorros (BFA). Posteriormente se decide crear una nueva entidad Bankia, en la cual quedarían excluidos los activos tóxicos del grupo, asumiendo BFA su control, así como estos activos. El 11 de Julio de 2011 Bankia saca a bolsa el 55% de las acciones, manteniendo BFA el resto. El año siguiente, con unas pérdidas de 3.318 millones de euros y unos activos tóxicos calculados en 31.800 millones el Estado nacionaliza la caja, quedándose el FROB con el 100% de las acciones de BFA, e inyectando en su totalidad un monto de 22.424 millones de euros. (Fuente)

²²³ Véase *Informe Anual de Gobierno Corporativo* (2013). Comisión Nacional del Mercado de Valores. [en línea]. [consultado el 01-10-14]. Disponible en http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/IAGC_IBEX35_2013.pdf

Este modelo puede observarse en las redes de accionistas que conforman el bloque de poder económico del Ibex. Los accionistas más relevantes en este periodo varían respecto a 2010. En el periodo anterior, eran las cajas de ahorros La Caixa y Caja Madrid las que tenían un mayor número de empresas participadas en el Ibex35, en 2013 será la entidad financiera internacional Blackrock Inc.(participaciones en 11 empresas) y Caixabank (entidad bancaria propiedad de La Caixa con participación en 5 empresas), las que ostenten esta posición relevante.

La incursión del capital internacional puede ser observada en la capacidad de conexión de entidades financieras internacionales en este periodo. Mientras se mantiene una cohesión similar entre empresas del Ibex35 a partir de un accionista común (29 empresas -28 en 2010- están conectadas con al menos otra empresa del Ibex35 a partir de un accionista común), así como el número de accionistas con más de dos participaciones en el Ibex35 (8), sin embargo aumenta el *papel intermediario de las entidades financieras* internacionales (en 2010 eran 2 las EFI con más de una participación, pasando a 4 en 2013 y conectando un total de 13 empresas del Ibex). Los bloques formados por los accionistas con mayor número de relaciones eran los siguientes:

Tabla 14.1. Accionistas con mayor número de participaciones en empresas del Ibex35 en 2013

Nº	Empresas	Accionista	Empresas que conecta	Empresas (N)
	conectadas			
1			RESTO	11
2		KUTXABANK	IBE-ENA	2
		JUAN MIGUEL VILLAR MIR	OHL-ABE	2
		INVESCO LTD	OHL-IDR	2
		CAPITAL RESEARCH AND MANAGEMENT COMPANY	GRI-IAG	2
		BFA	BKIA-IBE	2
		BBVA	BME-TEF	2
>2		STATE STREET BANK TRUST	SAN-BBVA-BME	3
		CHASEE NOMINEES LTD	SAN-BBVA-BME	3
		BANK OF NEW YORK MELLON	SAN-BBVA-BME	3
		FAMILIA DEL PINO (PORTMAN, CASA GRANDE, LLOLAND)	ACX-IDR-FER	3
		SEPI	EBR-REE-ENA-IDR	4
		CORPORACIÓN ALBA	ACS-IDR-EBRO-ACX	4
		BBVA	BME-REP-ACS-TEF	4

LA CAIXA

TEF-ABE-REP-GSN-BME 5

BBVA-SAB-GRIF-IAG-

BLACKROCK INC.

FER-VIS-DIA-IBE-GAM- 11

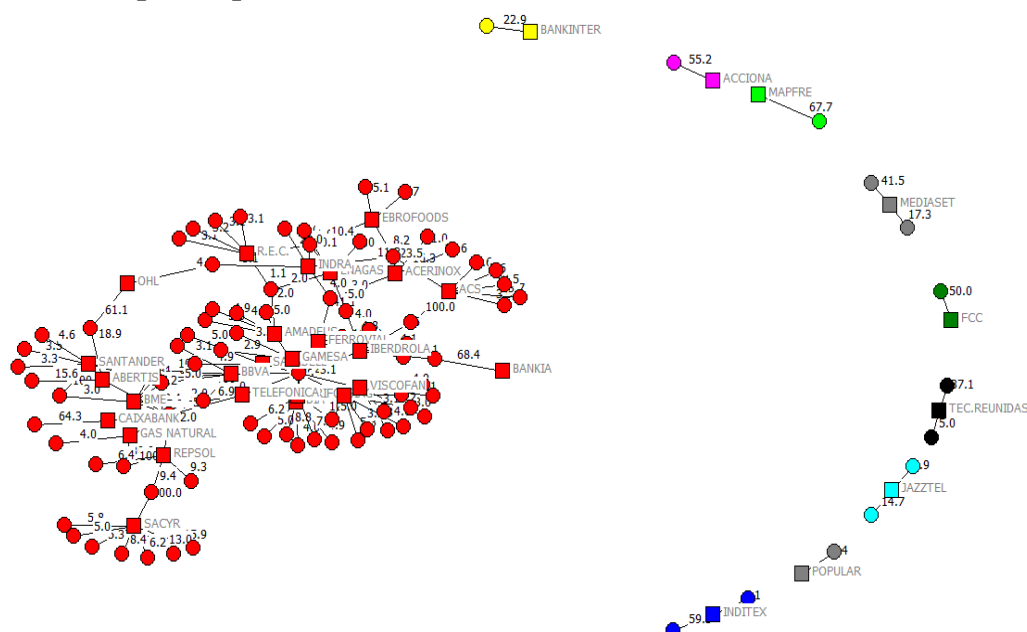
AMA-TEF

Fuente: Informes anuales financieros de empresas del Ibex35 en 2013. CNMV.

Elaboración propia

Grafo 7:

Red de empresas por accionistas en 2013



Nota: color según componente, formado por grupo de nodos de accionistas y empresas totalmente conectados entre sí.

Las fracciones consideradas más importantes –en función de la capacidad de un mismo accionista de articular diferentes unidades empresariales- eran en 2013 las siguientes:

Fracción de capital internacional Blackrock

Conjunto formado por once empresas cuyo accionista es el banco custodio Blackrock²²⁴: BBVA, Sabadell, Grifols, IAG, Ferrovial, Viscofán, DIA, Iberdrola,

²²⁴ Actúa como banco custodio para fondos de inversión globales, por lo cual no se considera generalmente como accionista de referencia o control, ya que normalmente no se declara que exista un porcentaje suficiente que indique un control por parte de un accionista detrás de la participación de Blackrock. No obstante, pueden existir pactos parasociales o sindicatos de accionistas entre Blackrock y otros accionistas relevantes para llevar a cabo una determinada política dentro de la empresa, así como dar continuidad a un determinado gobierno corporativo. Esto por ejemplo sucede en el caso del Banco Santander, en el cual gobierna una participación no mayoritaria (Familia Botín), muy por detrás de la participación del Banco custodio State Street Bank & Trust, gracias a un pacto parasocial que implica la

Gamesa, Amadeus y Telefónica. Por tanto, pasa de dos participaciones en 2010 (Telefónica y Gamesa) a once en sólo tres años, convirtiéndose así en el accionista con mayor número de participaciones en el Ibex35. Más allá, representa una fracción del capital financiero, marcada por su dimensión internacional, como banco custodio de fondos de inversión e inversores presente en la mayor parte de empresas cotizadas de EEUU y en numerosos países, siendo el mayor inversor individual global, atraído en muchos casos por el elevado rendimiento de empresas de manufactura (Fons-Rosen et. al., 2014). Es complicado presentar con detalle qué inversores están detrás de este banco, pues la opacidad que rodea a este banco custodio es manifiesta. Tanto la CNMV como el Banco de España carecen de información sobre los fondos subgestionados o sociedades subgestionadas por parte de Blackrock.

Uno de los elementos que definen su actuación es que, a pesar del elevado número de empresas en las que participa, su participación es minoritaria. La mayor participación la ostenta en Grifols, con un 7,3% de las acciones, y, por tanto, no llega a tener participación mayoritaria en ninguna de las empresas en que participa.

Fracción financiera nacional La Caixa

Esta fracción se constituye a partir de la relación existente entre la Fundación bancaria “La Caixa” y Caixabank, en la cual la primera posee un 64,3% del capital (accionista mayoritario) de la segunda, siendo la única gran entidad bancaria controlada por una fundación, y, por tanto, subordinada a presupuestos similares de elección y representación que tenían las ya extintas cajas de ahorro (representación de corporaciones políticas municipales y autonómicas, sindicatos y patronal). A través de esta sociedad bancaria tiene participación en Repsol (12%, como accionista de referencia), Gas Natural (36,1%, como primer accionista), Abertis (primer accionista, con un 22,399%, similar a la participación de Villar Mir, con un 18,937%), Telefónica (5,4%), o BME (5%).

Se diferencia de la estrategia de Blackrock por el tamaño de las participaciones, en tanto éste último no sobrepasa el 8% de participación en el capital. Por otro lado, y de manera más importante, Blackrock es una sociedad de inversión, y por tanto representa a un conjunto de inversores, es un “banco custodio o depositario internacional”. En el caso

sindicación de acciones con derecho a voto, y cuya presidencia del síndico recae en Emilio Botín-Sanz de Santuola.

de La Caixa, hay un propietario, la Fundación La Caixa, que ejerce una posición dominante en las participaciones de la sociedad matriz Caixabank. Por tanto, hay una mayor visibilidad de los resortes y actores que intervienen en esta fracción del capital, siendo integrada prácticamente por las antiguas fracciones patrimoniales ligadas a La Caixa, representadas por Isidro Fainé; no obstante ahora abierta a la entrada de nuevos accionistas que participan en el 35% de capital flotante.

Fracción estatal SEPI

Formada alrededor de la entidad empresarial pública SEPI (Sociedad de Participaciones Industriales). Supone una continuidad respecto al conglomerado formado en 2010 por la misma sociedad, a excepción del cambio de Iberdrola por tecnológica Indra.

Es el accionista principal en Indra (20,1%), y en Red Eléctrica Española (20%). La participación que tiene en EBROFOODS sería similar a la que ostenta la sociedad Damm (9,74%), así como en Enagás, en la cual comparte un porcentaje similar (5%) con otros dos accionistas (Kutxabank y Oman Oil Company).

Fracción familiar Corporación financiera Alba-Banca March

Constituye este un conjunto formado articulado por la Corporación Financiera Alba (CFA) controlada por la Familia March, propietaria del 100% de Banca March y accionista mayoritario de la corporación. En 2013 se repiten las empresas que formaban parte del mismo conjunto en 2010: ACS, Acerinox, Ebrofoods e Indra. El cambio se produce en el porcentaje de participación en ACS (de un 23,3% a un 16,3%), manteniendo, no obstante, la participación más significativa, por detrás del 12,5% que tiene Florentino Pérez (Inversiones Vesán S.A.)²²⁵.

Esta fracción familiar, aumenta considerablemente el número de participaciones en el Ibex35 en las sucesivas etapas analizadas (Uralita y CFA en 1991, Sogecable y CFA en 2000, Acerinox, Ebrofoods e Indra en 2010, y las mismas en 2013), manteniéndose prácticamente intacta durante el periodo de crisis en el bloque de poder económico. A diferencia, por ejemplo, de la otra fracción de capital familiar importante, ligada a la

²²⁵ Véase *Informe anual de gobierno corporativo* (2013). ACS. [en línea]. [consultado: 07-12-14].

Disponible en:

http://www.grupoacs.com/ficheros_editor/File/03_accionistas_inversores/03_informe_anual/2013/informe_gob_corpor_grupo_acs_2013.pdf

construcción y que tenía en la familia Del Pino (Lloland, Portman Baela S.L. y Casa Grande Cartagena S.L.) su principal exponente, la cual pasa de tener cuatro participaciones, Indra, Gamesa, Acerinox y Ebrofoods –tres en empresas en las que participaba también la corporación de la familia March– a tres en 2013, en Ferrovial, Acerinox, e Indra²²⁶.

Fracción de Capital internacional: Bank of New York Mellon, Chase Nominees y State Street Bank

Compuesta por varios bancos custodio de fondos de inversión (Bank of New York Mellon, Chase Nominees y State Street Bank) que tienen participaciones en el mismo conjunto de tres empresas: BME, SANTANDER y BBVA (a excepción de Chase Nominees, que no participa en Santander). State Street Bank es el actor que tiene participaciones más elevadas, un 10,9% en BBVA, y un 9,3% en SANTANDER (Santander, IAGC, 2013).

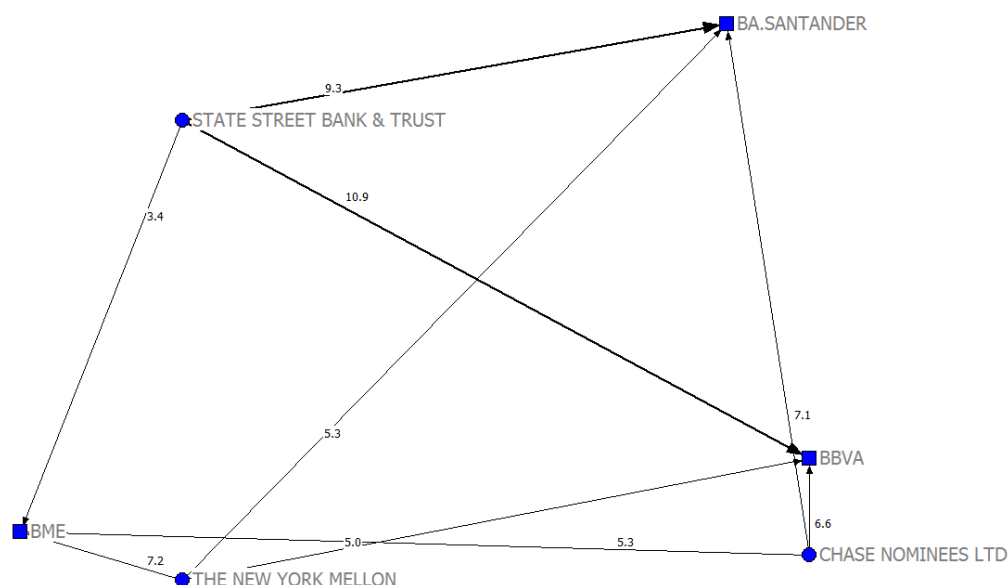
Son bancos custodio que, a diferencia de Blackrock, sí tienen participaciones mayoritarias. De este modo, la capacidad para favorecer pactos parasociales o influir en las decisiones es mucho mayor que en el caso de la anterior entidad. Más allá, su importancia recae por ser los mayores accionistas en las dos principales entidades financieras de España: Santander y BBVA, con una capitalización bursátil (a cierre de 2013) de 73.735 y 51.772 millones de euros respectivamente, sumando entre ambas entidades 125.507 millones, lo que equivale a una cuarta parte de la capitalización del Ibex35 (489.954 millones en 2013)²²⁷.

²²⁶ Hay que destacar que, tras la muerte de Rafael Del Pino en 2008, se produce una división en el patrimonio entre los cinco hijos, que se materializa con la ruptura en 2013 del pacto parasocial que les permitía el control sobre Ferrovial a través de la sociedad patrimonial familiar Portman Baela S.L. A partir de 2013 se dividen las participaciones, con la máxima participación de un 20% de Rafael Del Pino, a través de la sociedad Myway. Véase *Los Del Pino ponen al Grupo Ferrovial a salvo de sus disputas familiares*. [en línea]. [consultado: 02-12-2014]. Disponible en: <http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/107865/11/06/Los-Del-Pino-ponen-al-Grupo-Ferrovial-a-salvo-de-sus-disputas-familiares.html>

²²⁷ Datos de capitalización procedentes de los *Informes financieros anuales* del Santander y BBVA de 2013. Sobre capitalización del Ibex35 véase *Informe anual de gobierno corporativo de las compañías del Ibex35*. CNMV. [en línea]. [Consultado: 10-12-14]. Disponible en: http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/IAGC_IBEX35_2013.pdf

Grafo 7.1:

Accionistas pertenecientes a la fracción de capital internacional que tienen participaciones en el Banco Santander, BBVA y BME

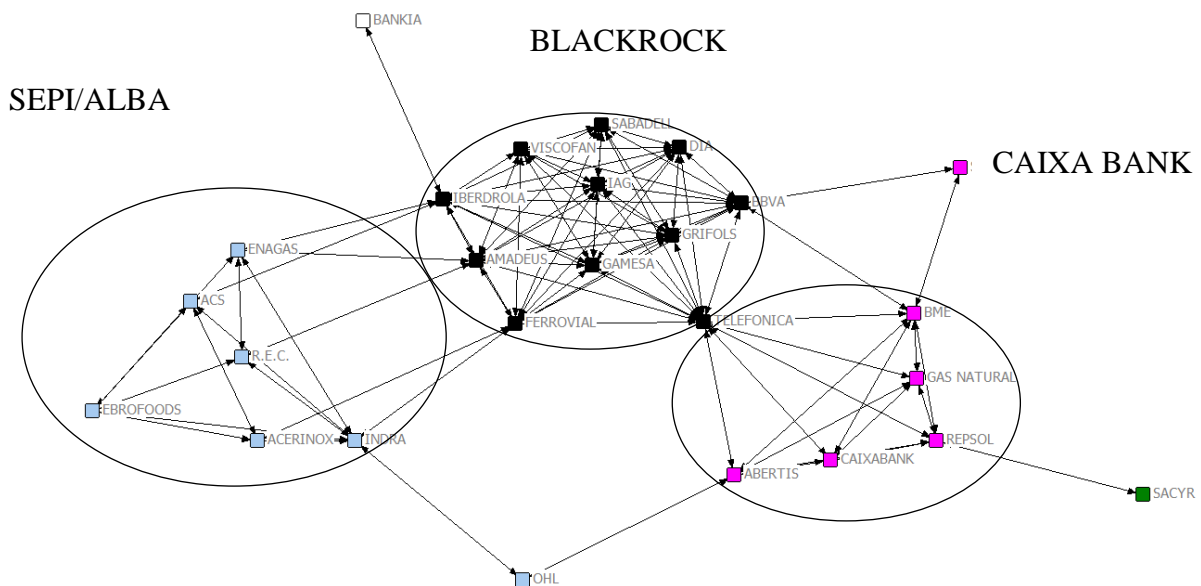


La polarización en el bloque interconectado: fracción de capital estatal, fracción de capital financiero nacional, y fracción de capital internacional

El componente totalmente conectado por redes de capital consta de 25 empresas. A pesar de incluir más empresas que en el componente formado en 2010 (21 empresas), este se caracteriza por tener mayor dispersión entre las empresas que lo conforman. En un análisis de comunidades²²⁸, podemos distinguir tres bloques de capital: uno conformado alrededor de las participaciones de SEPI, otro vinculado a las participaciones de la Caixa y un último asociado a las participaciones de los bancos custodio internacionales.

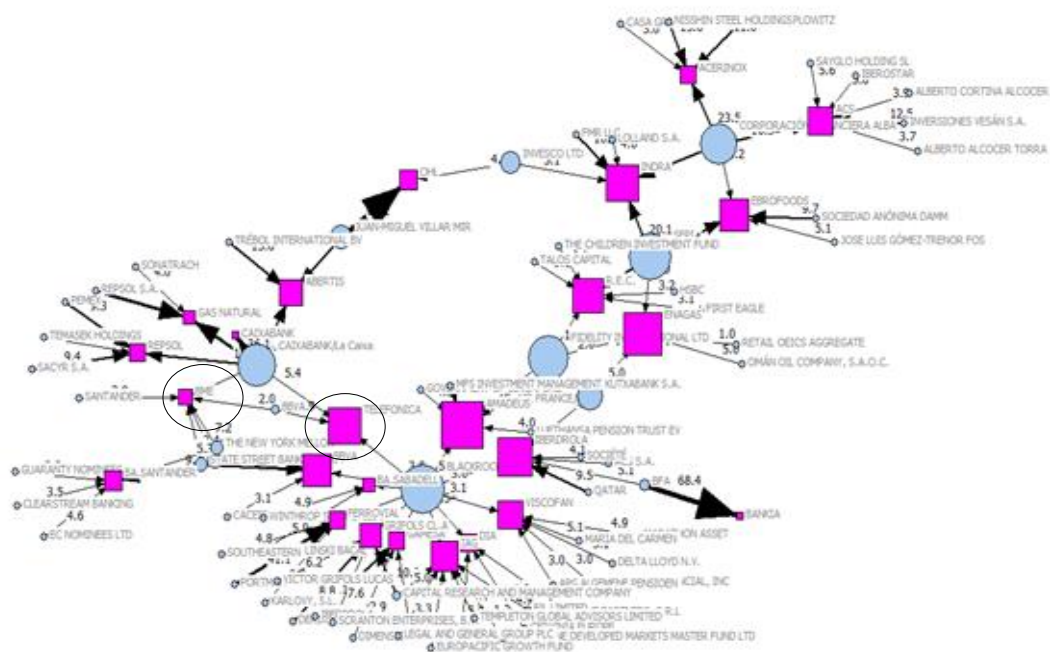
²²⁸ Basado en el algoritmo Girvan Newman, optando por el nivel de modularidad más elevado de $Q=0,363$ para cuatro clusters.

Grafo 8:
Representación de la matriz de empresas por empresas en 2013 (matriz cuadrada)
unidas por accionistas



Nota: Aplicado el análisis de comunidades Girvan Newman ($Q=0,340$ para cinco clusters).

Grafo 9:
Componente gigante en la red de accionistas por empresas del Ibex35 en 2013



Nota: Colores según modo (accionista-empresa). En círculo las empresas que aparecen como puntos de unión entre el capital internacional (bancos custodio) y el capital nacional (La Caixa): BME y Telefónica. Tamaño según nivel de intermediación.

a) Capital internacional, banca nacional y accionistas individuales.

Blackrock es nodo central en este grupo de accionistas y empresas, en tanto actor con mayor grado de intermediación del grupo y de la red ($b=3,306$), como resultado del elevado número de empresas en las que participa (con alrededor de un 5% en 11 empresas distintas).

El grupo que abarca Blackrock incluye once empresas: Telefónica, BBVA, IAG, Sabadell, DIA, Grifols, Ferrovial, Gamesa, Iberdrola, Amadeus y Viscofán.

Dicho grupo se caracteriza, primeramente, por ser vertebrado por una entidad financiera internacional (Blackrock), y, en segundo lugar, por la forma en que son controladas estas empresas, bajo participaciones minoritarias en su mayoría (a excepción de Ferrovial, de la cual la Familia del Pino, a través de Portman Baela S.L. tiene un 41,1%); en tercer lugar, por tener en su interior o en su margen de influencia (conectado a partir de Blackrock) a entidades financieras nacionales de gran peso: BBVA y Sabadell.

b) Capital nacional La Caixa

Seis empresas quedan en el área de influencia de La Caixa: BME, Caixabank, Gas Natural, Repsol, Abertis, e indirectamente Santander. Tiene la singularidad de ser articulada por una antigua caja de ahorros que continua en una posición de referencia en el bloque (en 2000 y 2010 ya aparece con cuatro y seis sociedades participadas, respectivamente), con cinco participaciones (Telefónica, Abertis, Repsol, Gas Natural y BME).

Dos nodos ejercen de *hubs* entre este bloque y el bloque de capital internacional: la antigua compañía pública Telefónica y BME (Grafo 9). En ambas empresas coinciden como accionistas La Caixa y los bancos de capital internacional (Chase Nominees, State Street Bank o Blackrock), siendo así puntos de conexión con empresas, como por ejemplo con el Banco Santander o el BBVA.

Esto indica cómo ambas empresas, Telefónica y BME, son lugares de socialización de fracciones de capital diferentes, así como posibles puntos de conflicto.

c) Capital estatal SEPI y fracciones de capital familiar

A diferencia de los bloques anteriores, donde existe un accionista que abarca un conjunto mayor de participaciones que el resto, en este bloque o fracción de capital

coinciden dos accionistas con influencia similar en un conjunto de empresas, la empresa pública SEPI y la Corporación financiera Alba. Entre ambas conectan las empresas Red Eléctrica Corporación, Enagás, Ebrofoods, Indra, ACS y ACERINOX.

Cabe destacar cómo representa una *alianza* entre el capital familiar con mayor capacidad articuladora del Ibex35, representada por la familia March y otras fracciones de capital familiar, con el capital estatal representado por la sociedad pública SEPI. Es decir, el Estado en este caso reconstruye su influencia sobre el bloque en un conjunto de empresas donde coinciden gran parte de las fracciones familiares capitalistas españolas más importantes: con una participación mayoritaria en Indra (20,01%), donde coincide con la familia Del Pino (4% a través de Casa Grande de Cartagena) y la familia March (11,32% a través de CFA), en Ebrofoods (10,36%), donde comparte participación mayoritaria junto a la familia Carceller (quien controla el 27,190% de Damm, la cual ostenta el 9,74% de Ebrofoods), seguido por la participación de la familia March (8,20% a través de CFA) y la familia Gómez-Trenór (5,1%), propietaria de Colebega, la embotelladora de Coca-Cola.

PARTE IV. CAPÍTULO 3. LOS DIFERENTES PROYECTOS DE HEGEMONÍA POLÍTICA EN EL IBEX

“Estoy dispuesto a ayudarte. Creo que sintonizamos y cuando llegue a la presidencia del Gobierno tú serás mi hombre en el sistema financiero, algo que me faltó en mi etapa de UCD. Tienes que darte cuenta de que a Mariano Rubio lo nombré yo, yo le hice la carrera. Me respeta y me hará caso. Además controlo otros centros de poder.” *Los días de gloria*. Mario Conde (2010)

La existencia de vínculos de capital que entrelazan empresas del Ibex35 nos acerca al fenómeno del Ibex35 como bloque de poder económico: como unidad material de unas fracciones determinadas de capital, de intereses de clase en un modelo de acumulación concreto, es decir, constituye un ejemplo *tangible* de la apuesta económica que les unifica como fracciones dominantes de la clase capitalista, cuyo epicentro de acumulación se encuentra en el mercado bursátil. No obstante, su esencia como bloque unificado no se agota en los vínculos de capital, ya que existen otros lazos que les distinguen como fracciones diferenciadas y que aluden a condiciones extraeconómicas de una estrategia de hegemonía de la clase capitalista: la cooptación conjunta de consejeros procedentes de puestos de responsabilidad en la administración del Estado (adE), fenómeno que indica la necesidad de una unidad política de la clase capitalista como clase *hegemónica* y su articulación corporativa, como estrategias a largo y a corto plazo. Esto permite ubicar al conjunto de fracciones que coinciden en el Ibex35 más allá del bloque de poder económico, para situarlos como parte de un *bloque en el poder*. Identificar estos vínculos con círculos políticos con una función política duradera (estrategia corporativa y de clase) tiene un claro sentido empírico: desde 1991 hasta 2013 se mantiene un porcentaje importante de vínculos personales entre el Estado y grandes empresas (del 28% de consejeros se pasará a un 22%, después un 20%, manteniéndose en 2013 en ese mismo nivel, según los datos recolectados para este trabajo).

A esta lectura hay que añadir una interpretación histórica, sobre la formación del bloque económico en España como caso particular en el proceso de modernización económica global. Esta visión, complementaria y solapada a la anterior, sobre la *formación* de este bloque y la colusión entre fracciones capitalistas y cuadros burocráticos y políticos,

permite entender configuraciones de clase particulares del caso español²²⁹, como la existencia y poder creciente de la fracción patrimonial-financiera.

Con la vista puesta en la articulación material del bloque por parte de determinados accionistas, se ha podido observar la variación en la posición de determinadas fracciones de capital en el bloque: desde el liderazgo inicial del Estado (capital monopolista) a las entidades financieras nacionales (capital financiero), de éstas a las Cajas de ahorro (capital financiero-patrimonial), y finalmente a una articulación de entidades financieras internacionales, particularmente bancos custodio de fondos de inversión (capital financiero internacional).

Esta dinámica, además de dar cuenta de la caída del Estado como articulador material, representa un proceso de resituación de los círculos políticos más allá del Estado. Es decir, una vez que el Estado se retira, un conjunto de consejeros que habían sido miembros del consejo de administración de empresas de capital público que cotizaban en el Ibex35 –como representantes del capital del Estado–, participando muchos de ellos activamente en el proceso de privatización, se encuentran en un momento determinado situados fuera de la órbita del Estado. Se produce entonces la cooptación de círculos políticos del Estado por las empresas y por otro lado, la constitución de un conjunto de estos como *fracción capitalista autónoma* a través de las cajas de ahorro²³⁰. Para explorar esta doble posición de los círculos políticos como *fracción autónoma* o *proyecto como fracción* es necesario analizar algo más que la presencia o ausencia de miembros del Estado en un consejo de administración: su capacidad articuladora del Ibex35, como *interlocking directorates* o consejeros que sirven de nexos entre empresas.

²²⁹ La coincidencia de diferentes formaciones sociales en el mismo tiempo ha producido descentraciones de clase particulares al desarrollo del capitalismo en España: una industrialización tardía y el solapamiento de estructuras capitalistas con dinámicas sociales patrimonialistas, materializadas en una colaboración estrecha entre el Estado y las fracciones burguesas tradicionales promovidas durante el franquismo, e interiorizadas bajo un modelo de acumulación franquista basadas en un modelo patrimonial de capitalismo de Estado. Esto ha favorecido la formación de fracciones burguesas íntimamente ligadas a la administración del Estado: en la forma de burócratas procedentes de familias industriales burguesas, o en la transformación de burócratas en empresarios. Todo ello impulsado por la capacidad del Estado para estructurar e impulsar sectores económicos y el oscurantismo dominante en la administración durante el periodo de la dictadura, con unos cuadros burocráticos altamente autónomos para intervenir en las grandes empresas industriales del Estado.

²³⁰ Las cajas de ahorro vienen a sustituir el papel del Estado como fuente de formación de fracciones de clase, siendo por su naturaleza jurídica susceptibles de un control indirecto por parte del sector político, además de ser instrumentos con una mayor posibilidad de maniobra, pues estas cajas de ahorro carecían del control y escrutinio público al que quedaban sometidos los entes estatales.

Es decir, mientras que unos círculos pueden adoptar la forma, temporalmente, de fracción autónoma, otros terminan siendo incorporados como parte de una *estrategia de hegemonía determinada* de determinadas fracciones, facilitando la articulación y unidad política de dichas fracciones. En ambos casos la presencia de estos consejeros indica la existencia de un proyecto de hegemonía que pasa por promover una *forma de Estado* determinada. Es decir, su condición como fracción *particular* de la clase capitalista, no pasa únicamente por su base material (capital financiero, capital comercial o capital industrial), sino por la estrategia política que les articula, que puede ser vislumbrada por su relación concreta con unas ramas y poderes del Estado (ejecutivo, legislativo, aparato militar, alta administración, cuerpos de burócratas de élite).

Al margen de la posición de estos y su autonomía, dos son los sentidos que pueden darse a la función política del consejero vinculado a la adE: un sentido corporativo y un sentido de clase. El primero, alude a la dimensión *fenomenológica-formal* de las relaciones sociales, que se encuentra en distintas esferas de la actividad económica: la necesidad de articular *informalmente* las relaciones económicas, a partir de relaciones indirectas basadas en la confianza. Es decir, el que un consejero haya tenido contacto con el ministerio X permite establecer canales informales a la empresa a la cual pertenece, tanto con el Estado como con otras empresas que integran consejeros con relaciones con ministerios similares. Es lo que se denomina *círculos políticos*.

En relación con el segundo sentido aludido, se hace referencia a la dimensión política del fraccionamiento, esto es, el papel de los poderes del Estado en la formación, pero principalmente el papel de éstos en la articulación y unidad política de las *fracciones de clase* reunidas alrededor del Ibex35, es decir, el papel que pueden cumplir las diferentes instancias del Estado frente a las fracciones dominantes de la clase capitalista. En la formación de estas fracciones dominantes encontramos a su vez una huella del desarrollo singular del capitalismo en España, que ha provocado que el Estado sea un valor importante en la dominación de las fracciones burguesas, así como para su transformación necesaria, en los procesos de apertura económica, para situarse dentro de la competencia en el terreno global. Por ejemplo, si tomamos la situación de la transición, un momento en el cual no existían empresas privadas de gran envergadura (Garreras y Tafunell, 1992), sin una clase empresarial autónoma, es el Estado quien ejerce un cierto liderazgo en la construcción de fracciones capitalistas industriales.

En el caso de la etapa pre-democrática en España, en particular los años 50 y 60, podemos situar las siguientes fracciones como ejemplo: la fracción industrial ligada a la industria automovilística fomentada por empresas como SEAT, ENSIDESA o PEGASO; la fracción importadora y comercializadora ligada a concesiones, como es el caso de la distribuidora de Coca-cola COBEGA²³¹; la potente fracción financiera privada, que se consolidó gracias al leve intervencionismo sobre el sistema financiero (Cabrera y del Rey, 2011); o la fracción de construcción vinculada con obras públicas de gran envergadura durante el franquismo, como es el caso de la constructora Banús o Huarte (convertida esta última a partir de fusiones en OHL), encargados de la construcción del Valle de los Caídos, o proyectos urbanísticos como Marbella, o de extensión del entorno urbano de Madrid, etc.

Desde esta óptica se entiende el fraccionamiento como consecuencia de dos fenómenos que provocarían la *descentración* de clase (Poulantzas, 1976). Por un lado, la contradicción en todo momento entre diferentes formaciones sociales que conviven en la sociedad²³². Por otro, por el propio rol del Estado, el cual ejerce un efecto de unidad sobre las fracciones integrantes del bloque.

No obstante, conviene aclarar que, a pesar de la posible autonomía que se pueda atribuir a los círculos políticos fuera de las corporaciones, estas no constituyen una clase en sí, sino que sólo lo hacen cuando entran a formar parte de una relación social más amplia que les involucra, por la alianza entre diferentes ramas del capital público (industrial, bancario, telecomunicaciones, energía) y su gestión y monopolio por parte de diferentes aparatos y poderes del Estado (legislativo, administrativo, militar, ejecutivo), y por tanto, estos círculos son susceptibles en convertirse en *clase* autónoma en tanto parte de un *proyecto de hegemonía* (capital-poder estatal).

Interlocking directorates y círculos políticos: la operacionalización de la apuesta por una forma de Estado

²³¹ Aunque fue introducida en España en los años 20 por la familia Duffo, no fue hasta los 50 que volvió a comercializarse a gran escala. En este caso Santiago Daurella Rull fue el beneficiado por la franquicia otorgada por el régimen franquista para su comercialización.

²³² En este sentido Poulantzas, desde una perspectiva global, pone el ejemplo de los grandes terratenientes de renta territorial, los cuales, en la evolución del feudalismo al capitalismo, van transformándose. Desde un origen como clase noble terrateniente, posteriormente como fracción autónoma de la burguesía, y finalmente segmentándose en las diferentes fracciones de capital industrial, financiero, comercial, etc (1976: 387).

La sola caracterización de círculos (Parte IV, capítulo 1) o de porcentaje de consejeros con una afiliación a determinada áreas o ramas del Estado permite acercarnos, en un primer paso, a la interrelación entre las esferas políticas y económicas a partir del análisis de relaciones personales. Sin embargo, ello no permite distinguir las distintas funciones que cumplen los círculos políticos en el conjunto de relaciones económicas. Por ejemplo, comparemos dos casos: en la empresa X existe únicamente 1 consejero con afiliación a un único círculo, mientras que en la empresa Y existen 7 consejeros con afiliación a 7 diferentes círculos. En el caso de la empresa X este consejero además participa en la empresa J, mientras que los 7 consejeros de la empresa Y no se sientan en ningún otro consejo de administración. Ahora interpretemos estos dos casos. Si seguimos una criterio cuantitativo, se hace evidente que en el caso de la empresa Y se daría una mayor participación de distintos círculos políticos y, por tanto, se podría decir que hay una mayor conexión entre Círculos- empresa Y, mientras que en la empresa X habría un reducido número y por tanto sería muy baja esta conexión. En cambio, en una interpretación posicional podríamos decir que existen dos *funciones* de los círculos políticos para con las empresas X e Y. En el caso de X, habría únicamente un círculo presente, pero con poder éste de *articular una fracción* formada por X y J. En la empresa Y habría un elevado número de círculos, pero ninguno de ellos con capacidad de conectar empresas, lo cual indicaría una función *representativa de distintos círculos*. En el primer caso los círculos sirven para comunicar empresas, en el segundo para comunicar la empresa con distintos círculos del campo político.

Para interpretar esta posición se parte de un doble análisis, sincrónico e histórico. Esto es, la posición de los distintos círculos y niveles de poder político en cada red de consejeros, y la evolución de esta posición en el tiempo. Para ello se han filtrado de la matriz adyacente de consejeros y empresas, aquellos consejeros con una afiliación política concreta. En un segundo paso, se ha sustituido dicho consejero por su correlativa afiliación a un círculo de poder político. Como resultado, tenemos una configuración de la red de consejeros y empresas en las cuales *solo* se han tenido en cuenta los conglomerados formados por *nexos* del campo político-estatal.

Dentro de la red filtrada de consejeros del ámbito político y empresas trataremos de distinguir aquellos conjuntos de empresas unificadas por un *proyecto de hegemonía* política, ese decir, por consejeros vinculados a la adE. Estos conjuntos pueden ser diferenciados por su *condición* o dominante, o hegemónica, debido a su diferente

composición (tipos de empresas que integra o círculos y niveles de poder político que integra) y su capacidad articuladora (número de empresas que articula).

IV.3.1. La guerra bancaria y los diferentes proyectos de hegemonía: el proyecto burócrata de empresas públicas vs el proyecto político de empresas de construcción

En el primer corte del Ibex35, en 1991, la relación entre empresas del índice y el Estado es estrecha. Por un lado, el estado controlaba (mediante participación mayoritaria) un total de 7 empresas del Ibex. Por otro, el número de consejeros que tuvieron algún cargo en la administración del Estado es el mayor de los cuatro periodos, 134 consejeros, un 28% del total, los cuales se distribuían por 34 empresas del Ibex35. Es decir, únicamente una, Bankinter, carecía de una conexión personal, vía consejo de administración, con el Estado. De estas 34 empresas, 26 quedaban articuladas por círculos políticos, es decir, los consejeros del ámbito político actuaban como único punto de intersección entre 26 empresas del Ibex35. Dicha conexión y capacidad articuladora del conjunto de empresas indica cómo los distintos círculos políticos se constituyen en 1991 como elemento de cohesión en la construcción del poder económico.

Tabla 15:

Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 1991

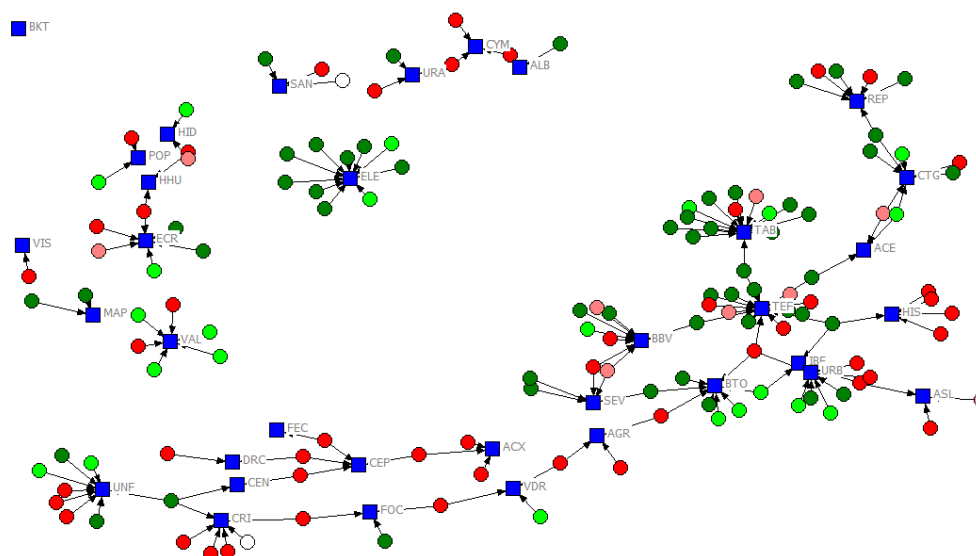
Empresa s (N)	Bloque empresas	Consejero s adE (N)	Intermediarios	Círcul o	Nive l
2	ECR-HHU	7	Manuel Guasch Mollins	6	1
2	CYM- URA	1	Eduardo Serra Rexach	9	1
	ACE-		José Vilarasau Salat	1	4
	ACX-		Enrique Alcántara-García Irazoqui	1	5
	AGR-		José María Concejo Álvarez	1	4
	ASL-		Mario Conde Conde	1	5
22	BBV-	98	Arturo Romani Biescas	1	1
	BTO-		Luis Ducasse Gutierrez	1	1
	CEN-		Rafael Cabello de Alba y Gracia	1	1
	CEP-CRI-		José María Aguirre González	2	3
	CTG-		Carlos Pérez de Bricio Olariaga	2	1
	DRC-				

FEC-FOC-	Íñigo de Oriol Ybarra	2	1
HIS-IBE-	Juan Belloso Garrido	2	4
REP-SEV-	Luis Magaña Martínez	2	1
TAB-TEF-	Claudio Boada Villalonga	2	4
UNF-	Guzman Solana Gómez	2	4
URB-	Josep Manuel Basañez Villaluenga	3	2
VDR	José Aureliano Recio Arias	4	2
	Miguel Boyer Salvador	4	1
	Marcelino Oreja Aguirre	4	1
	José Lladó y Fernández Urrutia	5	1
	Fernando Abril Martorell	5	1
	Luis Alcaide de la Rosa	6	4
	Luis Coronel de Palma	7	4
	S.A.R. Carlos de Borbón Dos Sicilias	14	1

Fuente: Informes anuales de gobierno corporativo, Informes anuales financieros y BOE. Elaboración propia.

Grafo 10:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 1991



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

De las 26 empresas que quedaban articuladas por al menos un consejero vinculado a la adE, hay que destacar un conglomerado de empresas formado por 22 empresas completamente conectadas entre sí. Ello denota la existencia de un bloque central, en el cual se distinguen tanto diferentes consejeros y círculos políticos con una posición más

central, como diferentes fracciones con *proyectos políticos diferenciados*, ligados a lugares distintos de la Administración del Estado y a diferentes sectores económicos.

Consejeros centrales y el conflicto entre proyectos: La reordenación del sector financiero, el poder del Banco de España y la rivalidad entre Banesto y Telefónica

En este periodo destaca la posición central²³³ de tres consejeros vinculados a la administración del Estado. En primer lugar Luis Alcaide de la Rosa, consejero en Telefónica y Tabacalera, y economista del Estado, fue director general de transacciones exteriores de 1988 a 1989, y director general de patrimonio (división encargada de la gestión de Telefónica y otros activos del Estado) en el periodo de 1989 a 1992, ambos en el Ministerio de Economía. Claudio Boada Villalonga, es otro de los consejeros centrales (grado de intermediación), habiendo sido éste presidente del Instituto Nacional de Industria entre 1970 y 1974 y presidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos entre 1981 y 1985, es decir, tanto en el último periodo del franquismo como durante el primer gobierno del PSOE; en ese momento (1985) dejará la presidencia del ente público para ocupar la presidencia el Banco Hispano. Además de esta posición señalada, era consejero en Telefónica e Iberdrola. Y en tercer lugar, Luis Coronel de Palma, abogado del Estado, y gobernador del Banco de España entre 1970 y 1976, el cual ocupaba la posición de vicepresidente en el Banco Central, presidente en Cristalería Española y consejero en Unión Fenosa.

La posición central de estos tres consejeros denota una característica de las relaciones corporativas en 1991: la importancia de los entes reguladores y entes públicos para tejer redes de relaciones en el Ibex35 en este periodo. En primer lugar, en este periodo son centrales áreas del Estado como el Consejo del Reino, el Banco de España o el Instituto Nacional de Hidrocarburos. Globalmente, las posiciones relacionadas con entes públicos, las cuales tienen 18 posiciones en total (no individualizadas), tienen el segundo mayor nivel de intermediación de la red de 1991 (después de la Jefatura del Estado, con dos posiciones, de Oriol Ybarra y el infante Carlos de Borbón).

²³³ En un análisis de la red de interlocking podemos ver aquellos consejeros y empresas, así como sus respectivos círculos políticos que, a partir de sus relaciones en múltiples consejos de administración, eran más centrales en dicha red.

Dicha posición tiene que ver, a su vez, con la conexión estratégica del consejo de administración de Telefónica en 1991, la cual era una empresa central en dicho periodo, seguida de Banesto²³⁴. Estas dos empresas representan en 1991 el centro del poder corporativo, por su capacidad de aglutinar en su consejo de administración consejeros conectados a otras empresas. No obstante, cada uno de ellos representa a determinados accionistas que, en dicho periodo, constituían fracciones de capital hegemónicas: la corporación industrial y financiera de Banesto como brazo financiero del banco que aglutinaba participaciones en Agroman, Acerinox o Urbis²³⁵; y por otro, el Estado, el cual tenía participación en Tabacalera, Telefonica, Repsol, Endesa, Sevillana de Electricidad, Unión Fenosa o Fecsa.

El resultado de estos dos proyectos dominantes en el periodo en torno a 1991, asentados tanto en la expansión del capital como en la conexión de los consejeros, es bien conocido. En 1992 el Banco de España iniciaba una investigación de Banesto que auguraba un agujero patrimonial de entre 45.000 y 60.000 millones de pesetas. Un año después, y, tras un intento frustrado de ampliación de capital del Banco inicialmente apoyado por J.P. Morgan, el gobernador del Banco de España, Luis Rojo, advirtió al presidente de Banesto, Mario Conde, de la inevitable intervención del Banco, ya fuera vía sustitución del Consejo de administración o por entrada de Banesto en el Fondo de Garantía de depósitos (Carrera y Del Rey, 2011).

Al final, fue aplicada la Ley Disciplinaria e Intervención de las entidades de Crédito (Ley 26/1988, de 29 de julio), el banco fue intervenido y su consejo de administración defenestrado. El banco fue subastado y adjudicado al Banco Santander, y su consejo renovado, siendo presidido por un ex directivo del BBV, Alfredo Sáenz²³⁶, figura consensuada por los grandes bancos y el Banco de España. En el caso de Telefónica, esta fue privatizada paulatinamente, por sendas ofertas públicas de ventas- OPV- (en

²³⁴ En el análisis de centralidad de la matriz cuadrada de empresas por empresas, aquellas que presentan mayores valores de cercanía e intermediación son Telefónica (b=139.633) y Banesto (77,202).

²³⁵ Además de estas empresas, Banesto intentó la fusión con el Banco central en 1988, intento que se saldó finalmente con la fusión entre este y el Banco Hispanoamericano. Por otro lado, en 1990 entra en el capital de Antena 3TV con un 10,5% de las acciones con el objetivo de ampliar la corporación al ámbito de los medios de comunicación.

²³⁶ Había sido entre 1981 y 1991 vicepresidente. En 1991 es nombrado consejero delegado del BBV.

1988, un 6% y un 12% del capital; un 10,81 en 1995; un 20,78% en 1997; y un 0,26% en 1999)²³⁷.

Fuera de la cuestión judicial, el caso de Banesto es un signo más del proceso de reestructuración del sistema financiero que abanderó el Banco de España, con múltiples fusiones, adquisiciones o nacionalizaciones que se producen desde la llegada de la democracia. Durante los años 80, y mayoritariamente bajo el gobierno socialista, se recomendará la fusión de las múltiples entidades financieras de modo a reducir el riesgo que llevaron a la crisis (en mayor o menor medida) a 56 bancos y 23 empresas bancarias entre 1978 y 1983, es decir al 52% de las entidades bancarias y al 27% de las cajas de ahorro (Martín, 2005). La desregulación del sector financiero y de las cajas de ahorro en los años 60 y mayormente en los 70²³⁸ fue el preludio de esta crisis, en la cual 20 de las 34 entidades financieras creadas durante ese periodo quebraron (Cabrera y Del Rey, 2011).

Entre las fusiones más importantes podemos citar la del Banco Bilbao con el Vizcaya en 1987 que da lugar a la primera entidad a nivel nacional, o la del Banco Central y el Banco Hispanoamericano en enero de 1991, posterior al intento frustrado del Banesto en 1988 por hacerse mediante OPA con el Banco Central. Otra vía de modificación del status quo financiero fue la intervención *directa* del Banco de España, en los casos sonados de Banca Catalana, o el del Banco Atlántico de Rumasa. Su poder se ejercía por medio de dos instrumentos: por un lado la Corporación bancaria S.A (creada en 1978), participada – a partes iguales- por los bancos del sector y el Banco de España, y dedicada a intervenir entidades en riesgo. Actuó hasta 1980 e intervino un total de seis entidades; y por otro, el Fondo de Garantía de depósitos²³⁹, en el cual participaban las

²³⁷ Véase *Privatizaciones: procesos realizados*. SEPI. [en línea]. [consultado el 01-05-14]. Disponible en: <http://www.sepi.es/default.aspx?cmd=0001&IdContainer=48>

²³⁸ La Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de 1962 acabó con el status quo pactado tras la guerra civil que cristalizaba el poder del sector financiero y anulaba la capacidad de intervención del Estado. La ley atribuyó la dirección de la política financiera y monetaria al Ministerio de Hacienda, y lo más importante, establecía la posibilidad de crear nuevas entidades de crédito (cuyos requisitos de capital y apertura de sucursales serían controladas por el propio ministerio). En 1974 se aprueba el decreto para la expansión de oficinas que abrió la pugna entre entidades bancarias, pasando en cuatro años a abrir 5.658 sucursales, el doble de las existentes en 1962 (se pasó de 2758 en 1963 a 11.095 oficinas en 1978). El sector de las Cajas de Ahorro sufrió su mayor modificación con el Real Decreto 2290/1977 del 27 de agosto, que permitía su fusión y ampliación de oficinas fuera de su propio territorio, favoreciendo así su competencia con entidades bancarias nacionales (Tamames, 2000).

²³⁹ Creado en 1977, adquiere personalidad jurídica propia a partir de 1980. Véase *Real Decreto 3047/1977, de 11 de noviembre, por el que se crea el «Fondo de Garantía de Depósitos en Cajas de Ahorros»*. BOE. [en línea]. [Consultado el 21-10-14]. Disponible en: http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1977-28234

entidades con un 1,2% de los depósitos. En 1978²⁴⁰ se amplía la banca privada la potestad de Banco de España para disolver el consejo de administración de las entidades financieras y sustituirlo por personas designadas por él en un contexto de crisis del banco. Gracias a la aprobación de este Real Decreto Ley (5/1978), el Banco de España realizará las intervenciones y posteriores nombramientos de los miembros del consejo de administración, en el caso de Banca Catalana (posteriormente integrados en el BBV) y de Banesto; coincidentemente la presidencia recae en ambos casos en la persona de Alfredo Saenz Abad.

El caso *Banca Catalana* surge tras una falsa alarma ante una posible suspensión de pagos que provocó una fuga de depósitos y la posterior intervención del Banco de España, los cuales detectaron fuertes desequilibrios en el patrimonio, promoviendo la inyección de capital mediante el Fondo de Garantía de Depósitos. Un consorcio formado por la gran banca asumió el control del grupo formado por Banca Catalana, siendo despiezado, y en el caso del banco, adjudicado al Banco Vizcaya en 1984, y a partir de entonces presidido por Alfredo Saenz (posterior presidente de BBVA). En cambio, la intervención del Banco Atlántico sí se realizó vía expropiación del Grupo Rumasa (decreto ley 2/1983 del 23 de febrero de 1983), pasando al control del Estado durante dos años, para ser posteriormente comprada por el banco Bahreiní Arab Banking Corporation (participado éste –aunque de forma minoritaria- por el Banco Exterior de España). En 2003 este banco pasará a manos del Banco Sabadell.

La red corporativa del Ibex35 en 1991, es decir, las conexiones entre miembros de los consejos de administración son una expresión de la guerra por el monopolio financiero y la posición *creciente* de poder de las instituciones financieras frente el Estado, algo todavía incipiente y mediado por el poder y recursos propios de las empresas públicas y por tanto por el Estado. Ejemplo de ello es que, en 1991, únicamente Banesto rivaliza con el Estado en cuanto a influencia dentro del Ibex35 (red de *interlocking* y redes de capital) y dentro del Estado (círculos y poderes del Estado).

²⁴⁰ Con la aprobación del *Real Decreto-ley 5/1978, de 6 de marzo, por el que se modifican las facultades del Banco de España, previstas en la Ley de Ordenación Bancaria de 31 de diciembre de 1946 y el Decreto-ley 18/1962, de 7 de junio*. BOE. [en línea]. [Consultado el 10-12-14]. Disponible en: <https://www.boe.es/boe/dias/1978/03/07/pdfs/A05383-05384.pdf>

La hegemonía dentro del bloque de poder político: la fracción de influencia política de Banesto frente a la Fracción burócrata de Telefónica.

Para entender esta guerra bancaria y los diferentes proyectos de hegemonía para con el Estado que incorporaban las distintas fracciones financieras es necesario ver la posición que ocupan en este periodo tanto consejeros como empresas, y ubicar dichos actores dentro del conjunto de relaciones en que se insertan (en la red corporativa), así como ver la relación existente con el conjunto aparatos del Estado que representan.

Como hemos mencionado, en el inicio en 1991 hay un conjunto empresas totalmente conectadas entre sí por consejeros procedentes de la adE, es lo que denominamos como *bloque en el poder*. Este es un subconjunto de empresas y consejeros totalmente conectado formado por 22 empresas y 98 consejeros, el 20% de los consejeros y el 62% de las empresas del Ibex35 en este periodo, articulando el mayor número de fracciones de todos los periodos estudiados.

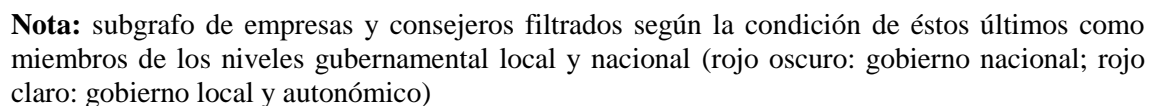
Está formado por las empresas Acesa, Acerinox, Agroman, Asland, Banco Bilbao Vizcaya, Banesto, Banco Central, Cepsa, Cristalería Española, Catalana De Gas, Dragados, Fecsa, Focsa, Banco Hispanoamericano, Iberdrola, Repsol, Sevillana De Electricidad, Tabacalera, Telefónica, Unión Fenosa, Urbis y Portland Valderivas.

A pesar de la unidad de bloque que deviene de la total conexión a partir de círculos políticos, existen diferencias internas y una clara línea divisoria si tenemos en cuenta los diferentes niveles de poder político que corresponde a cada consejero, es decir, según su posición más elevada adquirida en la Administración del Estado²⁴¹.

En el grafo 14, en el cual aparecen únicamente aquellos consejeros de nivel de poder gubernamental (nacional en color rojo oscuro, local y autonómico en color rojo claro), es visible la capacidad de cohesión de este nivel, en tanto articula 24 empresas del Ibex, de las cuales 19 empresas corresponden al bloque mayoritario.

²⁴¹ Se han categorizado seis niveles de poder diferenciados en función de las mediaciones que influyen en el acceso a dichas posiciones: gobierno nacional-jefatura del Estado, gobierno local y autonómico, legislativo, alta administración del Estado, cuerpos burocráticos del Estado y gobiernos extranjeros.

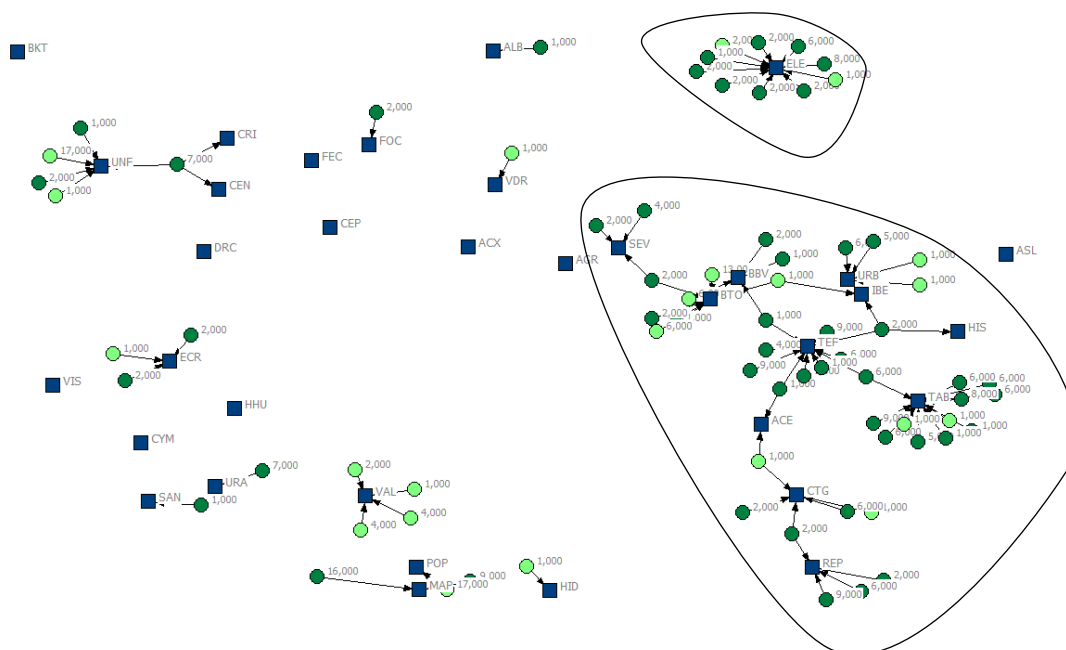
Red filtrada de empresas y consejeros según nivel de poder gubernamental nacional y local en 1991



303

Grafo 10.2:

Red filtrada de empresas y consejeros según nivel Alta Administración y cuerpos burocráticos en 1991



Nota: subgrafo de empresas y consejeros filtrados según la condición de éstos últimos como miembros de los niveles de alta administración (verde oscuro) y altos cuerpos de la administración del Estado (verde claro).

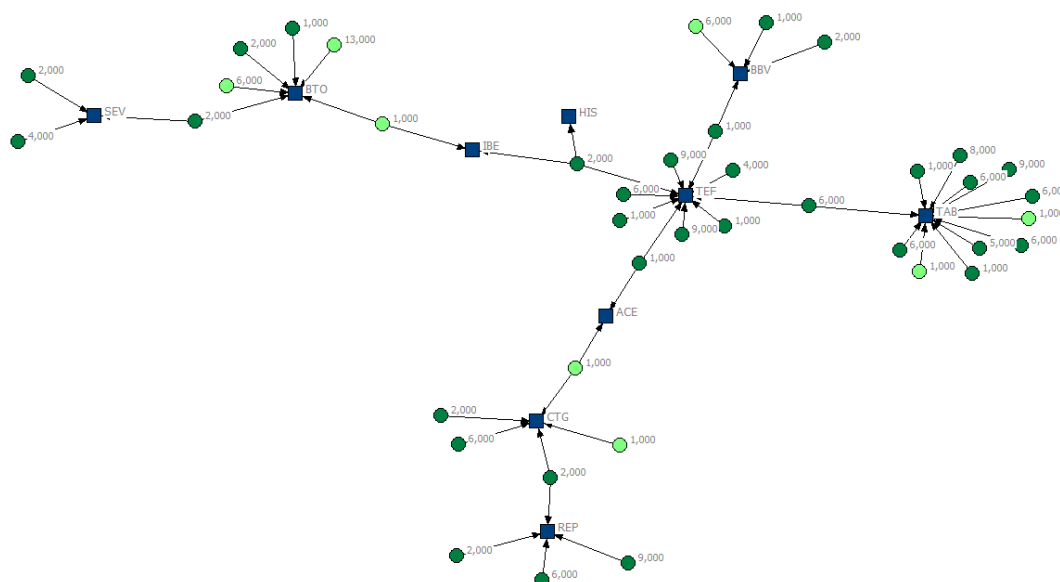
Esta divisoria, debido a la articulación de las empresas a partir de un nivel de poder (político o administrativo) diferente, indica una posible división del bloque de empresas hegemónico en diferentes fracciones con proyectos políticos diferenciados. Para categorizar dichos conjuntos es necesario retomar la idea sobre el doble liderazgo en materia de vínculos corporativos entre Banesto y Telefónica. Ello ayuda a entender el lugar de influencia de cada uno de ellos, así como las esferas del Estado, ámbitos de la economía, y naturaleza del capital, sobre las que se apoyan cada una de ellas.

Los proyectos alrededor de las empresas públicas: la pugna por el liderazgo financiero entre Banesto y BBVA

Si tomamos únicamente aquellos consejeros procedentes del sector de la alta administración del estado y los cuerpos burocráticos, podemos observar un núcleo formado 11 empresas articulados por dichos consejeros: Sevillana de Electricidad,

En el caso de Banesto, tiene un total de ocho consejeros vinculados al Estado. De ellos, seis accedieron a una plaza dentro de los altos cuerpos burocráticos, dos a puestos de gobierno, y tres puestos de alta administración del Estado.

Componente gigante de la red filtrada de empresas y consejeros según nivel Alta Administración y cuerpos burocráticos en 1991



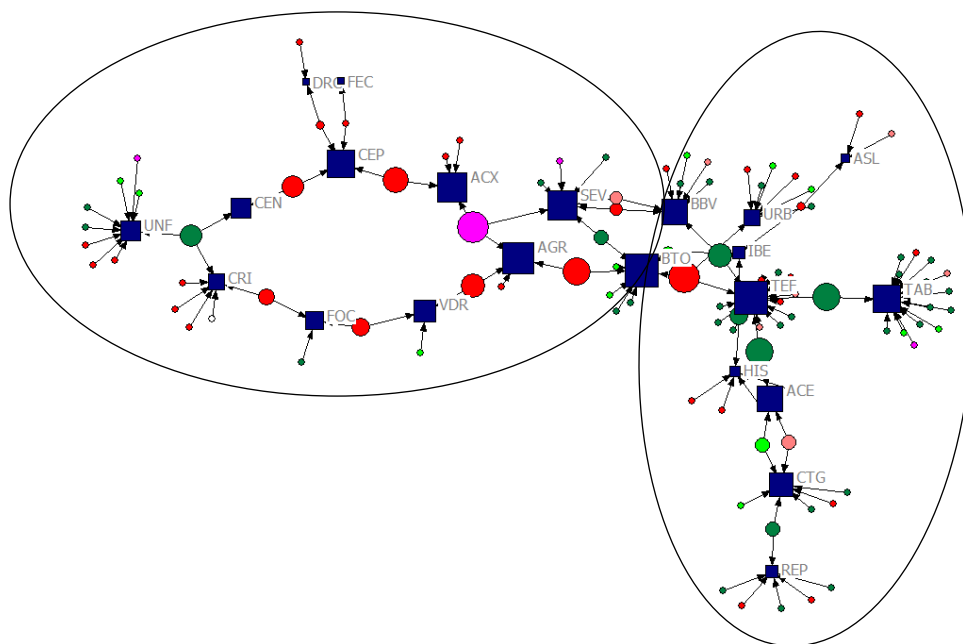
305

En el nivel micro, es decir, aquellas posiciones que ocupan diversos círculos en la fracción, y que favorecen la interrelación, son ocupadas en su mayoría por los círculos C1 y C2. El círculo del Cuerpo de Abogados del Estado (C1) ejerce de nexo entre Catalana de Gas, Acesa y Telefónica; entre Banesto e Iberdrola; y entre Telefónica y BBV. Por otro lado, el círculo hegemónico del Ministerio de Industria (C2), articulado alrededor de Leopoldo Calvo Sotelo, es punto de conexión entre Iberdrola y Telefónica, y entre Banesto y Sevillana de Electricidad.

Un aspecto relevante, que no se puede pasar por alto, es el hecho de que existan dos entidades financieras importantes en el mismo conjunto, BBV y Banesto, ambas con una posición similar respecto a los dos bloques o fracciones, en tanto actúan de punto de corte en la comunicación de los dos bloques, teniendo contacto con Sevillana de Electricidad y con Telefónica.

Grafo 11:

Componente totalmente conectado en la red de interlocking de 1991



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

La posición de BBV en la red de 2000 como accionista de Telefónica o Terra, indica una progresiva ampliación del poder que adquirirá esta entidad financiera en la red de empresas del Estado, en detrimento de la cuasi desaparición de Banesto como entidad central. Más allá de su participación en estas empresas públicas, el BBV conseguirá ser

el primer banco español como resultado de su fusión con la banca pública Argentaria en 1999. No obstante, en este periodo su poder es menor al de las empresas del Estado, en tanto su capitalización queda por debajo de las grandes empresas de capital público del Ibex35: frente al 7,55% del total de capitalización del bloque que significa el BBV, quedan por encima Telefónica (13,8%), Repsol (9,08%) y Endesa (9,12%).

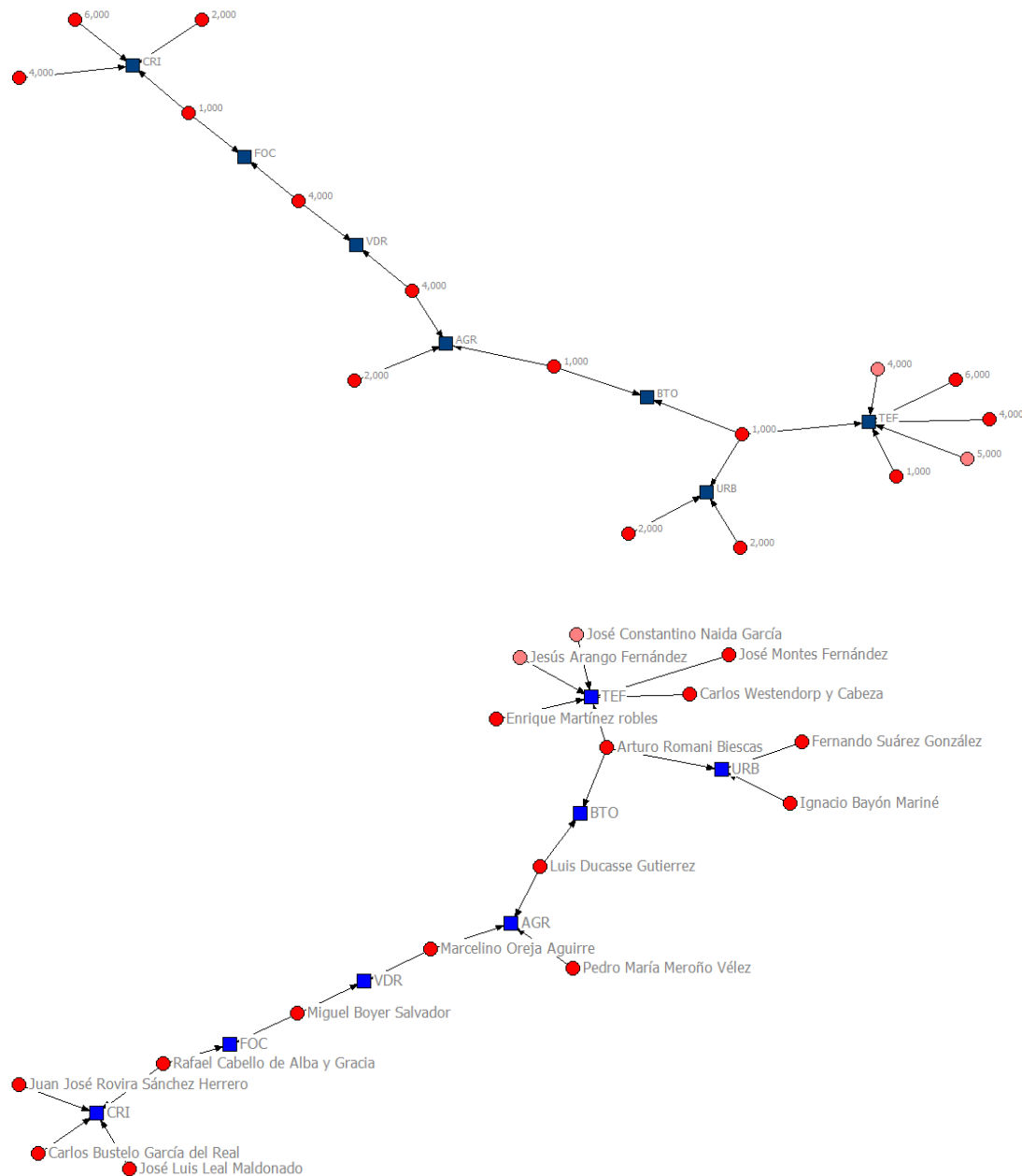
Proyecto hegemónico político-gubernamental de Banesto

Queda conformado por empresas gran tamaño, e integrado por consejeros de afiliación política gubernamental, mayoritariamente del ámbito nacional (14 de 16). A él quedan conectadas siete empresas: Telefónica, Urbis, Banesto, Agroman, Portland Valderivas, Focsa, y Cristalería española.

Coexiste este proyecto con el proyecto burócrata a partir de Banesto y Telefónica. Pero sin embargo se diferencia de éste por dos aspectos: primero, porque a pesar de ser la fracción que cuenta con un número elevado de consejeros de nivel político, únicamente incluye una empresa de capital público; y segundo, porque ésta queda compuesta mayoritariamente por empresas del sector de la construcción: una constructora (Focsa), dos empresas inmobiliarias (Urbis, Agroman) y dos de materiales de construcción (Portland Valderivas y Cristalería española). Junto a ellas permanece una entidad bancaria, Banesto, y la empresa pública Telefónica.

Grafo 12:

Red de empresas que integran el proyecto político-gubernamental de Banesto en 1991



Su articulación recae sobre los círculos de Abogados del Estado (C1), y de las *Cortes generales* (C4). El primero ejerce de nexo en seis empresas: entre la constructora Focsa y la empresa de vidrios Cristalería española; y entre el banco Banesto, la constructora Agroman, Telefónica y la constructora Urbis. Por otra parte el círculo de las *Cortes generales* facilitaría la unión entre dos empresas, la constructora Focsa y la cementera Portland Valderivas.

Proyecto político minoritaria Banca-construcción

Este proyecto queda formado por cinco empresas y siete consejeros del nivel político nacional, de los cuales cuatro sirven como nexo para la articulación de este subconjunto. Las empresas que aquí figuran son el Banco Central, la constructora Dragados, la antigua empresa pública de carburantes Cepsa, la eléctrica Fecsa y la empresa metalúrgica Acerinox.

En el nivel de círculos de áreas ministeriales y cuerpos burocráticos las posiciones de intermediación son ocupadas por los círculos C2 (Ministerio de Industria-Calvo Sotelo), con dos posiciones, uniendo Acerinox, Cepsa y Fecsa; el círculo C5 (Ministerio de Agricultura- Fernando Abril Martorell), nexo de CEPSA y Banco Central; y por último el círculo C15, como intersección entre Dragados y Cepsa, relativo a la Casa del Rey y al infante Carlos de Borbón Dos Sicilias.

IV.3.2. Desarticulación del bloque de poder y división de proyectos hegemónicos: el proyecto hegemónico del Santander de alianza entre el poder gubernamental y la construcción.

La última década del siglo XX representa un gran cambio en la conexión entre consejeros de origen político y empresas. En primer lugar, disminuyen en número, de 28% a un 22% de 1991 al 2000. Segundo, estos consejeros no consiguen articular un bloque cohesionado como el existente en 1991, favoreciendo así un mayor fraccionamiento del bloque.

Hay que tener en cuenta dos hechos importantes acaecidos en la última década de los noventa. Por un lado, un acelerado movimiento de privatización de empresas públicas que se inicia en 1997 (Bel y Costas, 2001), siendo el segundo periodo importante de concentración de la gran banca; y por otro lado, el cambio de gobierno, lo cual implica un cambio en el estatuto de las relaciones entre empresas, banca y gobierno: tras el proceso de desinversión del Estado en las grandes empresas estatales éste no es ya el principal accionista, la banca ha adquirido una mayor preponderancia en el Ibex, y por

otro lado, los círculos políticos se han tenido que adecuar al nuevo rol periférico del Estado.

Con el Plan estratégico de privatizaciones aprobado en Consejo de Ministros en junio de 1996, el recién estrenado gobierno del Partido Popular daba luz verde a una política de desinversión que, a diferencia de la aplicada por el gobierno anterior, implicaba la pérdida total del control de las empresas participadas por el Estado y, en menor medida, la venta de parte de las acciones mediante OPV. Entre las primeras, destaca la pérdida en 1997 del control sobre Aceralia, Aldeasa, Repsol o Telefónica. En 1998, se vende mediante OPV el 29% del capital de Argentaria fusionándose con BBV, el restante 52% de Tabacalera (posteriormente Altadis). En 1999 destaca la venta del 100% de las acciones de Indra. Entre las motivaciones que esgrimió el gobierno para acelerar el proceso de privatizaciones se encontraban, la eficiencia del sector, la mejora de las cuentas públicas y la introducción de competencia, pero la rapidez con la que se efectuó, y el poco margen para la aparición de empresas en los diferentes sectores afectados (principalmente en telecomunicaciones y energía) tuvieron como consecuencia la traducción de monopolios públicos en monopolios privados (Bel y Costas, 2001).

Como contraposición a la pérdida de poder industrial y financiero del Estado, los años 90 serán también el preludio de la segunda gran concentración del sector financiero, iniciada en los años 80, que hará que el inicial club *selecto* de los 7 grandes bancos (Banesto, Banco Central, Banco Hispano Americano, Banco Bilbao, Banco Vizcaya, Banco Santander y Banco Popular) finalmente quede reducido a 4 grandes entidades financieras, dos de ellas Cajas de Ahorros: BBVA, Santander, La Caixa y Caja Madrid.

No obstante, la reestructuración del sector bancario en los años 90 tiene dos claros beneficiarios, el Santander y el BBV, pues las cajas prácticamente crecen en base a la captación de depósitos y ampliación de red de oficinas (dado que la importancia del mercado interbancario –préstamos entre entidades- en el sector de las cajas de ahorro es mínimo). El crecimiento del primero se producirá, principalmente, durante la última legislatura del PSOE (1993-1996), con la adquisición mediante subasta de Banesto, formando así la segunda entidad a nivel nacional, después del Banco Central Hispanoamericano. Y, posteriormente, durante la primera legislatura del Partido Popular (1999), mediante fusión con el Banco Central Hispanoamericano, que le llevó al liderazgo del sector financiero español.

El crecimiento del BBV tiene un primer impulso con la compra de Banca Catalana por parte del Banco Vizcaya (tras la intervención del Banco de España en 1981) y después, con la fusión en 1988 del Banco Bilbao y el Vizcaya. Ya a finales de los años 90, durante la legislatura del Partido Popular, se produce su salto definitivo, con la fusión entre el BBV y la gran banca pública, Argentaria, quedando conformado el BBVA bajo el liderazgo de quien fuera presidente de Argentaria durante toda la primera legislatura del Partido Popular (1996-1999): Francisco González Rodríguez.

Por otra parte, aunque en el año 2000 existen 33 empresas del Ibex35 que tienen algún consejero procedente de círculos políticos (únicamente carecen de miembros de círculos políticos Zeltia y Terra), sin embargo, el número de empresas unidas por círculos políticos se reduce de 26 empresas en 1991 a 19 empresas en el año 2000. Esto hace que se marquen más nítidamente los límites entre grupos de empresas, dejando detrás el momento en que estos *círculos* permitían articular y unificar en 1991 el *bloque de poder económico*.

En el año 2000 el bloque se desarticula internamente en dos fracciones vinculadas a determinados círculos y poderes: uno liderado por el Banco Santander Central Hispano (BSCH) de Emilio Botín (articulado por Santiago Foncillas) y otro liderado por Acerinox de José María Aguirre y Oscar Fanjul. En contraposición, encontramos empresas con gran conectividad en la red de Interlocking, como es Telefónica²⁴², la cual se autonomiza de su fracción burócrata de 1991, construyendo en este periodo junto al Banco BBVA un bloque minoritario de poder político²⁴³.

Durante la década de los años 90, existen diversos conflictos entre empresas y Estado que evidencian la diversidad de fracciones en el año 2000: la construcción de un proyecto de hegemonía liderada por los cuadros vinculados a la actual legislatura del Partido Popular directamente (presencia únicamente de consejeros de esta legislatura en Altadis o Red Eléctrica) o indirectamente (a partir del control del Estado en la privatización de Repsol o Telefónica, por ejemplo, en el caso de la posición privilegiada de Pablo Isla Álvarez De Tejera), y aquel proyecto de hegemonía derivado de anteriores periodos y vinculado a los numerosos altos cargos de la administración durante el periodo del PSOE que, ya fuera del poder, se integran a empresas del Ibex35 (36%

²⁴² Con mayor nivel de centralidad, en valores tanto de cercanía como de intermediación (b= 34777,23047; c= 18728) junto al Banco Santander (b=31721,94727; c= 18708).

²⁴³ Sin embargo mantiene una posición relevante dentro de la fracción de capital dominada por el BBVA, la cual, junto a La Caixa, constituye la fracción de capital central en el año 2000.

proceden de legislaturas del PSOE, frente al 40,2% de 1991), entre ellas la fracción del Banco Santander²⁴⁴. A nivel mediático el conflicto más notorio se desarrollará con el enfrentamiento entre el conglomerado de comunicación PRISA de Polanco y el proyecto del nuevo gobierno que incluía a Telefónica como principal medio de comunicación. Con la llamada “guerra del futbol” como telón de fondo, lo que estaba en juego era la construcción de un conglomerado mediático que pudiera estar unido al BBVA y a Telefónica, afines en este momento al gobierno del Partido Popular. Como ejemplo de complementariedad, habrá un intercambio de acciones entre ambos, así como la entrada del BBVA en la plataforma web TERRA, la cual resultó, finalmente, un fracaso²⁴⁵. La pugna por los derechos del futbol en este periodo evidenciaba la ambición de la recién creada por Telefónica *Vía Digital*, que luchaba por hacerse con uno de los principales *productos televisivos*, en términos de audiencia y publicidad. En cambio, fue uno de los grupos económicos más denostados por el Partido Popular, la empresa PRISA de Polanco, quien se hizo finalmente con estos derechos, no a costa de múltiples trabas legales para la regularización de su plataforma de pago Canal Satélite Digital (integrada en Sogecable)²⁴⁶, poseedora de estos derechos.

A un nivel más latente, aquel que se refiere a las diferentes estrategias de hegemonía de un conjunto de empresas para con el Estado, podemos describir dos proyectos que lideran dos fracciones diferentes: la abanderada por el Banco Santander con ramificaciones varias (energía, alimentación o construcción), y aquella liderada por Acerinox, muy vinculada al sector de la construcción (ACS y FCC) y carente de relaciones con entidades financieras.

Tabla 16:

²⁴⁴ Es el caso de dos de los consejeros que articulan la fracción, José María Amusatogui, presidente del INH entre 1981 y 1985 o Guillermo de la Dehesa, secretario de Estado en dos periodos, entre 1982 y 1988.

²⁴⁵ En 1998 la empresa nace como proyecto de Telefónica con la compra del portal de internet Olé por 2000 millones de pesetas. El 30 de noviembre sale a bolsa, y el 25 de febrero del año 2000 llega su acción al máximo de 157,65€. En 2002 y 2003 arroja resultados negativos, llegando en 2003 a los 2009 millones de euros. El 8 de marzo de 2003 Telefónica lanza una OPA por el 100% de Terra por 5,25 euros la acción, terminando así con su aventura en bolsa.

²⁴⁶ Después del acuerdo entre el grupo Zeta (anterior propietario de los derechos) y Polanco, el 31 de enero se aprobaba un Real-Decreto-Ley y un reglamento para la ley de Telecomunicaciones, en ellos se obligaba a las empresas de emisión por satélite su inscripción en un registro del Ministerio de Fomento antes de su salida a emisión, así como demostrar que sus decodificadores eran compatibles con los del resto de operadoras. Estos requisitos, materialmente imposibles de realizar en el tiempo que se exigía, era según algunos autores (Cabrera y Del Rey, 2011) una declaración de hostilidad del gobierno hacia el grupo Polanco.

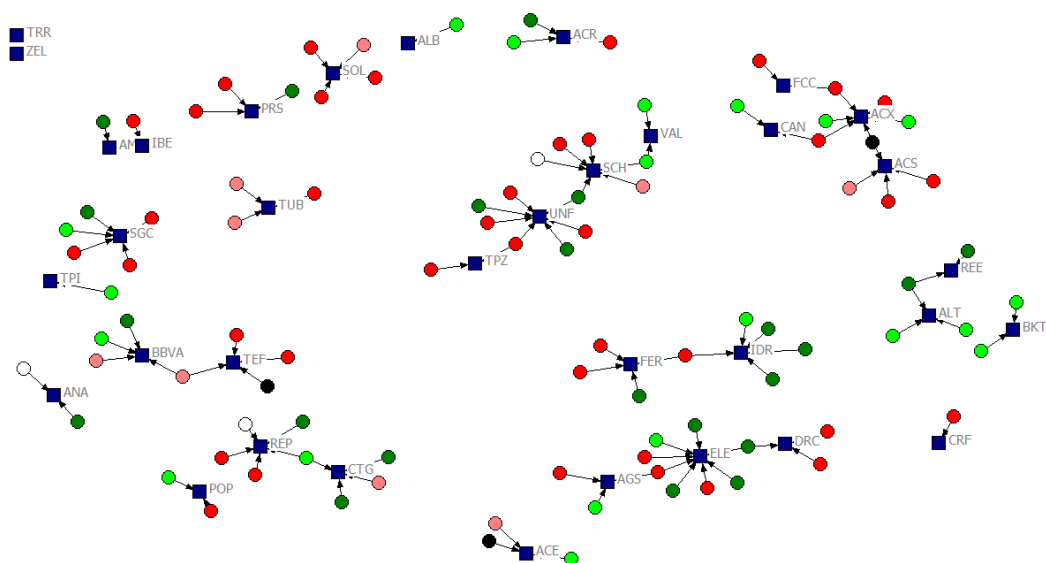
Empresas del Ibex35 con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado en el año 2000

Nº empresas	Bloque de empresas	Intermediarios	Círculo político
4	SCH-TPZ-UNF-VAL	Santiago Foncillas Casaus	5
		José María Amusátegui De La C	4
		Guillermo De La Dehesa Rom	2
	ACS-ACX-CAN-FCC	Marcelino Oreja Aguirre	8
		Oscar Fanjul Martín	4
		José María Aguirre Gonzále	7
3	AGS-DRC-ELE	Rodolfo Martín Villa	5
		Manuel Pizarro	5
2	TEF-BBVA	Jro Luis Uriarte Santamar	-
	REP-CTG	Ramón Blanco Balín	3
	IDR-FER	Manuel Azpilicueta Ferrei	4
	REE-ALT	ablo Isla Álvarez de Tejer	5

Fuente: Informes financieros anuales e Informes anuales de gobierno corporativo de las 35 empresas del Ibex35 para el ejercicio 2000. Elaboración propia.

Grafo 13:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2000



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

Proyecto financiero-gubernamental hegemónico del BANCO SANTANDER

Compuesto por el Banco Santander, la empresa de alimentación Telepizza, la empresa de energía Unión Fenosa y la constructora Vallehermoso. Este conglomerado queda unido a partir de consejeros procedentes de distintos círculos políticos: Santiago

Foncillas Casaus, abogado del Estado, del círculo C5, el cual une al Banco Santander y la constructora Vallehermoso; José María Amusátegui De La Cierva, Vicepresidente de Instituto Nacional de Hidrocarburos, vinculado al círculo hegemónico C4 (círculo oligopólico-industrial) y en este caso nexo de unión entre las empresas Banco Santander y Unión Fenosa; y por último Guillermo De La Dehesa Romero, secretario general de Comercio, y secretario del Estado de Economía durante el primer periodo del PSOE en el gobierno, vinculado al círculo C2 (quien en este caso ejerce de vínculo entre Telepizza y Unión Fenosa).

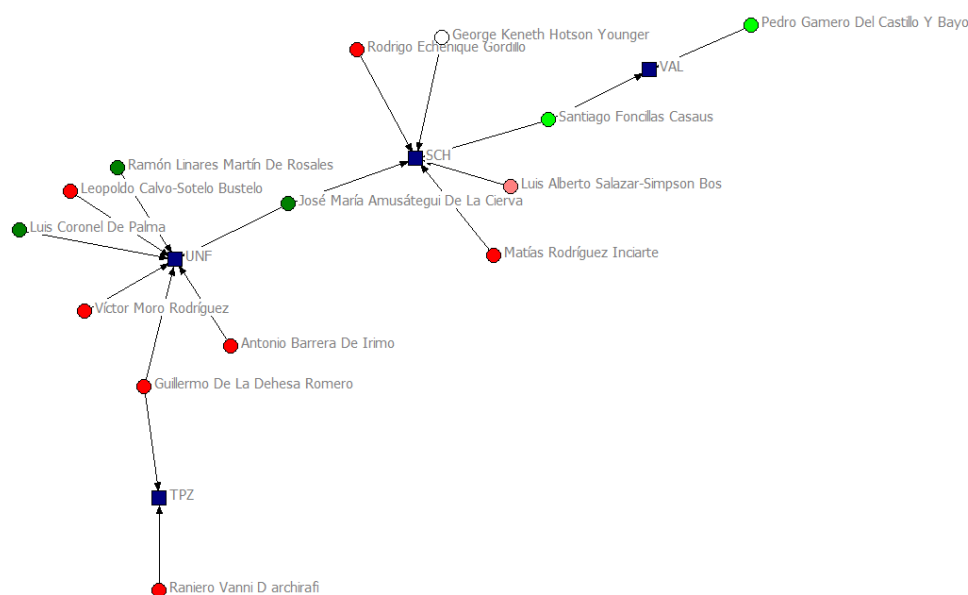
Cabe destacar que este es el conglomerado de empresas con mayor número de consejeros con afiliación política (14). Sin embargo, es importante señalar la presencia de diferentes círculos, principalmente el círculo oligopólico-industrial C4, vinculado a Leopoldo Calvo Sotelo, que está presente a partir de tres puestos, uno de ellos siendo nexo entre SCH y UNF y otro únicamente en SCH. Con dos puestos quedaría el círculo de *instituciones reguladoras* C2, vinculado totalmente a Unión Fenosa, el círculo C3 (Círculo burócrata-economistas), también vinculado por completo a Unión Fenosa; y por último el círculo hegemónico C8 (legislativo-relaciones exteriores), con presencia en Telepizza y Vallehermoso. Por otro lado, incluye un puesto no vinculado a los círculos procedentes de componente totalmente conectado de la política, y por tanto, círculo independiente, que en este caso representa Keneth Younger, Diputado de la Cámara de los comunes, Secretario de Estado para Escocia, y Ministro de Defensa del Reino Unido.

Por otro lado, esta se constituye como fracción política con un marcado carácter heterogéneo, al combinar diversos sectores productivos (alimentación, energía, construcción o banca) y niveles de poder político (nivel de gobierno nacional, gobierno local, alta administración, cuerpos burocráticos y gobiernos extranjeros). A pesar de ello, sí puede resaltarse una mayor proximidad con el nivel gubernamental nacional (7 puestos frente a 4 de miembros de la alta administración ó 2 de cuerpos burocráticos).

Su carácter hegemónico deriva de la posición central de la empresa que lidera dicha fracción (Banco Santander), tanto en la red de interlocking, como por su posición como accionista de relevancia en el conjunto del Ibex, así como por su capacidad de incluir empresas de diferentes sectores productivos.

Grafo 13.1:

Red de empresas que integran el proyecto del BSCH en 2000



Proyecto dominante de gobierno (nacional-local) y constructoras de ACERINOX

Articulado por las constructoras ACS y FCC, la metalúrgica ACERINOX y la empresa HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO. Como nexos tiene a Marcelino Oreja Aguirre, perteneciente al círculo de relaciones políticas-exteriores (8), quien sirve de vínculo entre las empresas FCC y ACERINOX; Oscar Fanjul Martín, incluido dentro del círculo hegemónico burócrata (C4), vincula Hidroeléctrica del Cantábrico y ACERINOX; y José María Aguirre González, del círculo tardofranquista (7), quien vincula ACERINOX con la constructora FCC.

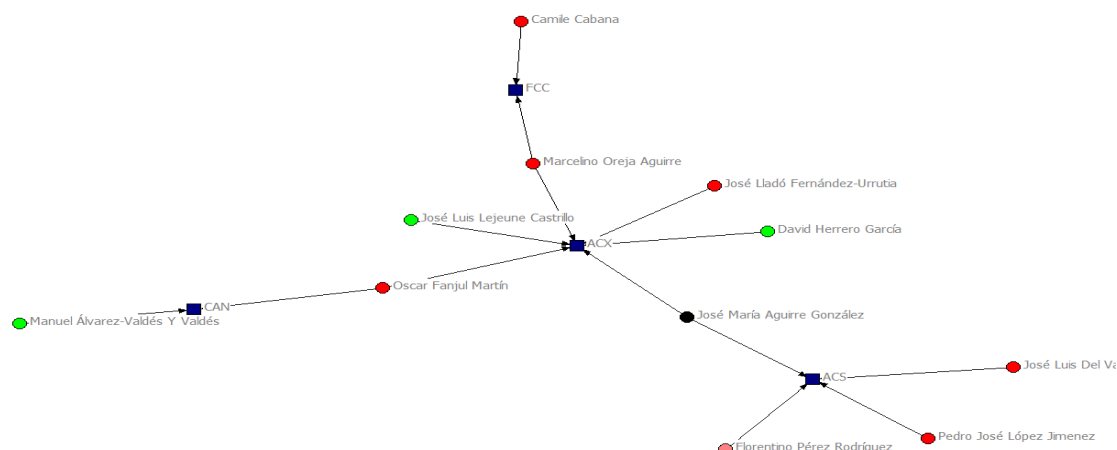
Los círculos con mayor presencia son, en primer lugar el círculo burócrata de Martín Villa (C5) presente en tres lugares (ACS-ACX, CAN), pero sin un papel de nexo. Con dos lugares en esta fracción quedarían el círculo hegemónico de Leopoldo Calvo Sotelo (C5) presente en ACS, y como nexo entre CAN y ACERINOX; y por otro lado, el Círculo de UCD-Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (6), vinculado a Florentino Pérez, el cual está presente en dos lugares distintos (ACS, ACX).

Por último quedan círculos presentes a partir de una sola posición los círculos C3 (ACX) y los círculos C7 y C8 que, como ya hemos visto, sirven como articuladores del conjunto (FCC, ACX, ACS).

Otro elemento que define a dichas empresas como fracción política determinada es su posición en relación a los diferentes niveles de poder político: la proximidad del bloque de empresas con niveles de poder político gubernamental (6), frente al nivel de poder administrativo (3), de ahí el tinte político-gubernamental del proyecto de hegemonía de este grupo de empresas.

Grafo 13.2:

Red de empresas que integran el proyecto de Acerinox en 2000

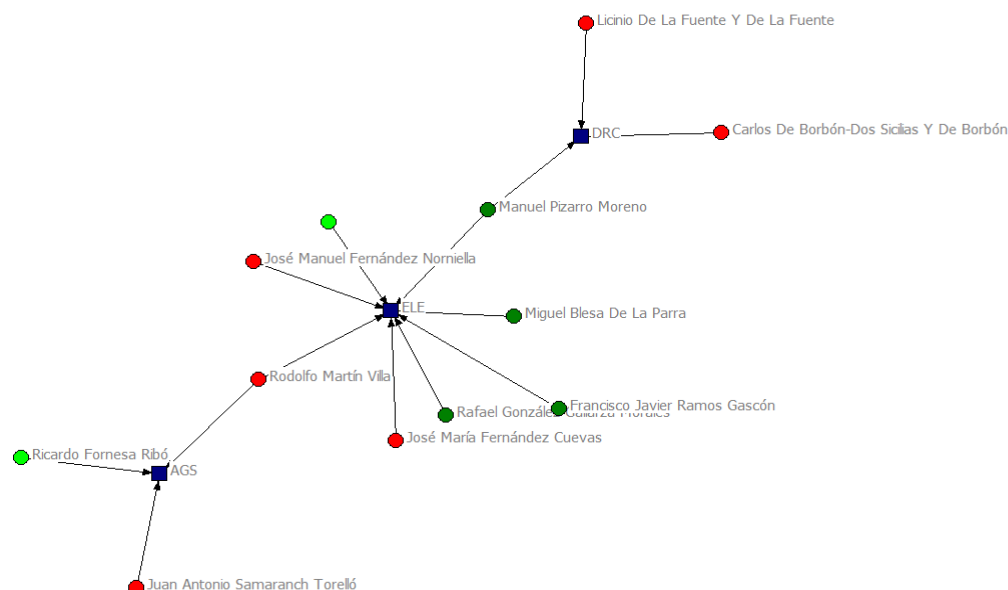


Proyecto de influencia tardofranquista de empresas de energía y construcción de ENDESA

Esta fracción está formada por tres empresas, dos empresas vinculadas a la producción de energía y agua (Endesa y Aguas de Barcelona) y una empresa de construcción (Dragados). Encontramos así, un grupo de empresas que queda constituido alrededor del círculo hegemónico, *burócrata-transición* (C5), el cual ejerce una posición dominante en tanto círculo mayoritario (5 puestos), así como articulador del mismo. En este sentido, este conglomerado, será articulado por dos actores del círculo C5, Rodolfo Martín, quien también ejerce una posición central en el Círculo C5, y que en este conglomerado sirve de nexo entre Aguas de Barcelona y la estatal Endesa, y por Manuel Pizarro, quien conecta la todavía controlada por el Estado Endesa y la constructora Dragados.

Grafo 13.3.

Red de empresas que integran el proyecto de Endesa en 2000



Con un menor número de empresas articuladas por proyectos de hegemonía política, quedan los siguientes grupos minoritarios:

El proyecto burócrata de TEF-BBVA

Integrado e impulsado por la compañía pública de telecomunicaciones Telefónica y el Banco BBVA. Al ser dos las empresas, estas quedan unidas por un único puesto, ocupado por Pedro Luis Uriarte Santamariana, Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno Vasco. En el caso de este conglomerado, el nexa no quedaría vinculado al componente político principal, y por tanto a los círculos entrelazados. Sin embargo, queda unido a partir del Gobierno Vasco con otro consejero del BBVA, Juan Urrutia Elejalde. Sumado a estos dos, se da la presencia de otro consejero de un círculo independiente, Luis Fernando Furlán, del Gobierno de Brasil (TEF). Con ello, dicho conglomerado queda conformado en su mayoría por miembros de círculos independientes (3).

El siguiente círculo con mayor número de puestos es el C5 es el Círculo *burócrata* tardofranquista, con dos puestos: Enrique Medina Fernández, abogado del Estado, en el BBVA; y en Telefónica José Maldonado Ramos, abogado del Estado, secretario general (1982) y subsecretario (1982) del Ministerio de Administración Territorial.

Con una sola posición quedan otros círculos: el círculo hegemónico C4 (Círculo oligopólico-industrial), en el BBVA a partir de José Ángel Sánchez Asiaín, secretario general técnico del Instituto Nacional de Industria (1962-1966); y el círculo hegemónico C8 (Círculo legislativo y relaciones exteriores) con Gaspar Ariño Ortiz, diputado en Cortes por el Partido Popular (1989 a 1993).

El proyecto burócrata-industrial REP-CTG

Queda compuesto por Repsol y Gas Natural (Catalana de Gas), ambas comercializadoras de energía. Quedan unidas a partir de Ramón Blanco Balín, inspector de Hacienda, perteneciente al círculo C3 (Círculo burócrata-economistas), al cual pertenece también José Vilasarau Salat, figura intermediaria de dicho círculo para con otros círculos políticos (véase en Tabla 16). A pesar de la intermediación del círculo C3, en este conglomerado predominan los puestos ocupados por miembros del *círculo oligopólico-industrial* (C4). En Gas Natural (CTG) son dos los miembros de este círculo: Guzmán Solana, vicepresidente del Instituto Nacional de Industria (1985-1990) y consejero del Instituto Nacional de Hidrocarburos (1990-1995), y Antonio González Adáld, Director general de Industrias navales (1964-1966) y Director general de Industrias Siderometalúrgicas (1966-1968) en el Ministerio de Industria. En el caso de Repsol existen también dos miembros de este círculo, Enrique De Aldama Y Miñón, Director general de Carreteras y caminos vecinales (1974-1977) del Ministerio de Obras Públicas, consejero del Instituto Nacional de Industria (1980-1982), y subsecretario del Ministerio de Industria (1980-1982).

Con un solo lugar quedan el círculo catalán (CIU-Generalitat), a partir de José Manuel Basañez Y Villaluenga, consejero de economía y finanzas de la Generalitat de Catalunya (1987-1988), y diputado en el Parlamento de Catalunya (1988-1989).

Proyecto burócrata REE-ALT

Proyecto compuesto por dos empresas participadas por el Estado en la red de 1991, y en este caso siendo REE la única con participación estatal (28,5). Queda unido por el círculo C5 (burócrata hegemónico), en concreto, por Pablo Isla Álvarez De Tejera, abogado del Estado, y director general de Patrimonio²⁴⁷ en el Ministerio de Economía y

²⁴⁷ Cabe destacar en este punto la importancia de la dirección de patrimonio del Estado, que hasta la privatización de Telefónica en 1999 era la propietaria de las acciones de Telefónica.

Hacienda (1996-1999). No existe un círculo mayoritario en esta fracción, en la cual se incluyen los círculos C4, C9 y C3.

Proyecto burócrata político IDR-FER

Este grupo de dos empresas está formado por la tecnológica Indra (IDR) y la constructora Ferrovial (FER), y vinculadas a partir del círculo C4 (Círculo oligopólico-industrial). El consejero Manuel Azpilicueta Ferrer ocupa este puesto de nexo, Economista del Estado, fue secretario general técnico del Ministerio de Industria (1970-1974) y Subsecretario de Planificación del Ministerio de Presidencia (1974-1976). Este círculo ocupa dos posiciones más, en IDR, a partir de Enrique Moya Francés, presidente del Instituto Nacional de Industria (1982-1984); y en FER, el también Presidente del Instituto Nacional de Industria (1970-1974) Claudio Boada Villalonga.

Destaca también la importancia del círculo C5, con dos posiciones en IDR ocupadas por Pedro Ramón Y Cajal Agüeras, abogado del Estado, y sub director general de recursos; y Juan Carlos Ureta Domingo, abogado del Estado. Y una posición en Ferrovial, ocupada por José María Pérez Tremps, abogado del Estado y letrado del Consejo de Estado.

IV.3.3. El liderazgo del Banco Santander y el proyecto de hegemonía política junto a Caja Madrid.

La primera década del milenio coincidió con el último periodo de crecimiento económico en España (2002-2007), con una tasa media del 3,4% y el inicio de la crisis económica (2008-2010). No había comenzado la senda de la crisis bancaria o la crisis de deuda pública de 2012 y aún mantenían su poder subyacente las cajas de ahorro. Durante este periodo se dan cambios en sectores tradicionalmente afines al Estado: las compañías de energía (electricidad, hidrocarburos y gas). En estos cambios intervienen algunos actores de referencia del periodo, las constructoras y cajas de ahorro, con empresas como Iberdrola, Repsol, Endesa, Sacyr o ACS, y de forma latente, Caja Madrid y La Caixa. Un periodo que significará un punto de inflexión en el proyecto de hegemonía de la fracción patrimonial-financiera, con el punto más álgido en la salida de Bankia a bolsa y su posterior intervención por el Estado.

Repsol, privatizado ya en 1998, inicia su gran incursión internacional en 1999 con la compra de la Argentina YPF. Desde entonces sus resultados en España igualan a los procedentes de Latinoamérica (1118 millones de euros en España frente a 1101 de Latinoamérica en 2000)²⁴⁸. Su base accionarial en ese momento quedaba compuesta por La Caixa como accionista mayoritario con un 10,03% (accionista también de la otrora participada por Repsol, Gas Natural), BBVA (9,78%), Pemex (5%) y Repinves (5,94%). En 2007 un número importante de acciones pasa a formar parte de la constructora Sacyr, que con un 20,010% mantiene una posición mayoritaria, seguida de La Caixa (14,2%) y Chase Nominees (9,8%). Si Sacyr opta por Repsol junto con la Caixa, la constructora ACS de Florentino Pérez opta por la participación en otra eléctrica, Iberdrola, líder en energía hidroeléctrica, con una participación del 20,2%, siendo esta mayoritaria, acompañados de las cajas BBK (6,553%) y Bancaja (5,94%). Las constructoras generan así alianzas con compañías altamente centrales, tanto en relaciones como en capitalización. El caso de Endesa llevará a una particular contienda por su control, que en ese momento quedaba en manos de Caja Madrid (con 9,9%, BBVA con 2,27% y La Caixa, 2,95%). Primero es Gas Natural quien, en 2004, y mediante una OPA, pretende hacerse con el control total de sus acciones. A este intento, que tendrá el beneplácito de la Comisión Nacional de la Energía²⁴⁹, le seguirá en 2006 EON con una contraoferta un 30% más elevada, debido a la entrada en 2007 de Acciona (10%) y Enel (10%) en el accionariado de Endesa.

Durante este periodo los movimientos de mediación *política* se producen fuera del aparato del Estado, debido principalmente a que la mayor parte de los sectores han sido liberalizados²⁵⁰, y las participaciones del Estado en algunas empresas no permiten un control de las mismas. Es la forma *patrimonial* de participación en el sector económico, a partir de los partidos y su representación en las cajas de ahorro, donde se desarrolla la pugna entre fracciones políticas. El entrelazamiento de empresas del Ibex35 a partir de

²⁴⁸ Repsol. *Informe financiero anual* [en línea] recuperado el 01 de enero de 2015, de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2000/6656.pdf>

²⁴⁹ Para ver el informe. http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne33_05.pdf

²⁵⁰ Mediante la ley 54/1997 se liberaliza el servicio eléctrico, abriendo las redes a terceros, un mercado negociado, y la reducción de la participación del Estado en el mismo. El sector de telecomunicaciones se liberaliza a partir de la Ley 11/1998 Ley General de Telecomunicaciones (LGT), aunque este sector comienza el proceso de desregulación en 1996, cuando se elimina el monopolio del servicio telefónico básico que ostentaba Telefónica con la creación de un segundo operador (Retevisión). En 1997 se cambia de un régimen de concesión administrativa a otro de autorización regulada con condiciones. Finalmente, los operadores de cable podrán dar servicio de telefonía en sus demarcaciones desde enero de 1998 (Nuez y Rosell, 2010).

participaciones de las cajas de ahorro en el accionariado de estas es un primer indicador, el cual se verá correspondido con una estrategia de entrelazamiento a partir de consejeros pertenecientes a determinadas instancias del Estado.

No obstante, el principal articulador de un proyecto de hegemonía política en este periodo es el banco Santander, como fracción política hegemónica - y de forma latente Caja Madrid por otra parte- con conexión con ámbitos de gobierno nacional (poder ejecutivo nacional) y en alianza con múltiples sectores (comunicaciones, energía o banca). Por otro lado, se dan fracciones de menor peso que surgen de la alianza construcción-energía como la formada por ACS, Endesa y Abertis. Y, finalmente, la principal fracción transnacional, tradicionalmente vinculada al aparato de alta administración del Estado, la formada por Telefónica en alianza con Inditex y Acciona.

Instituciones, consejeros, y empresas centrales en 2010: último periodo de dominación de las cajas de ahorro y la fracción gubernamental, y constructoras

De esta forma, se entiende la posición estratégica de tres actores: Isidro Fainé por Repsol, Florentino Pérez por ACS o Rodrigo Rato por Iberia y Mapfre. Si tomamos el conjunto de las conexiones entre empresas a partir de consejeros (interlocking directorates) tienen una posición intermediaria (*betweenes*): Isidro Fainé (La Caixa) y Javier Echenique Landibar (Acciona) o Cesar Alierta (Telefónica) y empresas como ACS, Telefónica, Repsol y Abertis. Destaca como consejero del ámbito de la adE, la posición de Rodrigo Rato y Figaredo (Iberia y Mapfre), el sexto con mayor nivel de intermediación, y la de Pablo Isla Álvarez de Tejada (Inditex y Telefónica), el noveno con mayor grado de intermediación. Lo cual quiere decir que estos intervienen en mayor medida en la comunicación entre consejeros, en tanto que conectan diferentes empresas entre sí. Si tenemos en cuenta el indicador de cercanía, es otro consejero vinculado a la adE, Florentino Pérez, quien tiene una posición más central (el cuarto consejero en este sentido detrás Javier Echenique Landiribar, Isidre Fainé Casas y Pablo Vallbona Vadell). Estos dos actores con pasado en la adE, por tanto contrastan en una diferente función, el primero, por su articulación de diferentes componentes; el segundo, por su posición dentro de un conglomerado central. Es importante resaltar la posición central de dos presidentes de Cajas de Ahorros en la red de interlocking del Ibex35, todo ello, sin que estas aún coticen en el Ibex. Esta estructura *de poder latente* puede ayudar a

entender los lazos entre empresas a partir de consejeros vinculados a la administración del Estado.

En este corte (2010) el número de miembros del consejo de administración procedentes de la administración del Estado era de 91, un 20% del total, y un 22% del año 2000. El número de conjuntos de empresas (fracciones) de la red de interlocking conectados por un actor político era de 18. De estos componentes, hay 6 componentes que estaban formados por más de una empresa, es decir, constituían un conglomerado a partir de la intersección de un círculo político (Véase tabla 17). Estos conglomerados incorporan un total de 17 empresas de las 35 empresas del Ibex35, lo cual significa un descenso respecto a las 19 del año 2000.

Tabla 17:

Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado en 2010

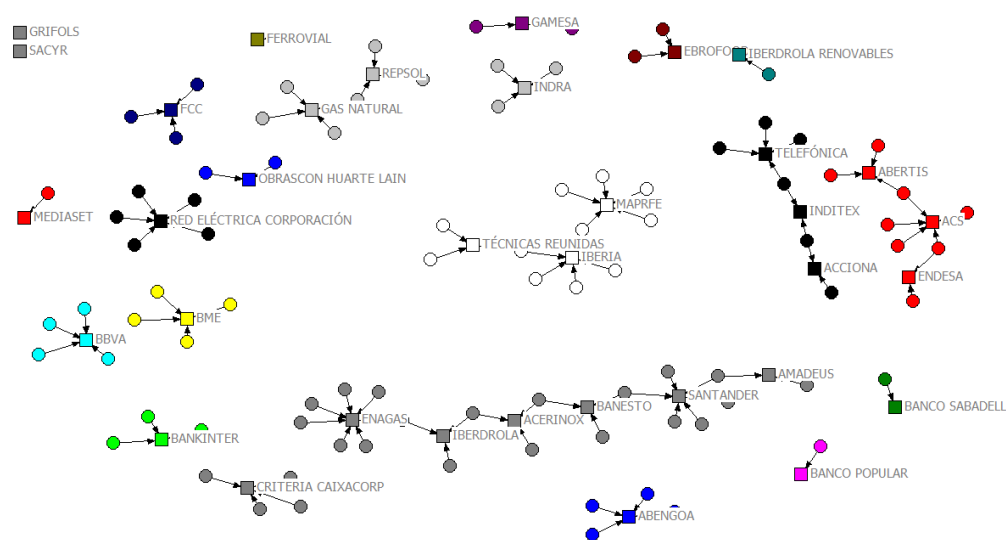
Empresas (N)	Bloque de empresas	Consejeros (N)	Intermediarios	Círculo	Nivel
6	ENA-IBE-ACX-				
	BAN- SAN-AMA	19	Belén Romana García	4	4
			Braulio Medel Cámara	12	2
			José Luis Olivas Martínez	22	2
			Matías Rodríguez Inciarte	4	1
			Guillermo De La Dehesa Romero	4	1
3	IBE-MAP-TEC	11	Rodrigo De Rato Y Figaredo	4	1
			Javier Gómez Navarro Navarrete	9	1
	ABE-ACS-ELE	8	Florentino Perez Rodriguez	3	2
			Miquel Roca I Junyent	8	2
			Carlos Espinosa De Los Monteros		
	IDX-ACN-TEF	6	Bernaldo De Quiros	2	4
2			Pablo Isla Álvarez De Tejera	1	4
	GSN-REP	6	Luis Suarez De Lezo Mantilla	1	5

Fuente: Informes anuales de gobierno corporativo, Informes anuales financieros y BOE. Elaboración propia

En la tabla superior (tabla 17) se exponen el conjunto de conglomerados de empresas unidos por un determinado actor del campo político. De estos, podemos destacar cómo aquellos compuestos por más de cuatro empresas se reducen respecto al año 2000: de dos conglomerados a uno en 2010. Sin embargo aquellos compuestos por tres empresas, pasan de uno en 2000 a tres en 2010.

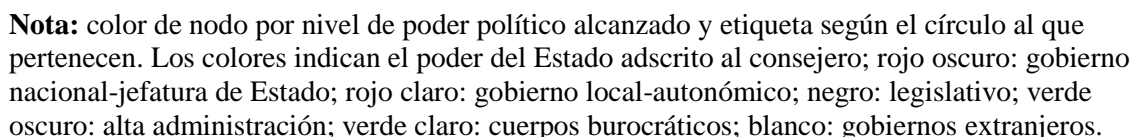
Grafo 14:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010



Nota: Colores según grupos de empresas totalmente conectadas (componentes) por consejeros vinculados a la administración del Estado.

Empresas del Ibex35 conectadas a partir de consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010

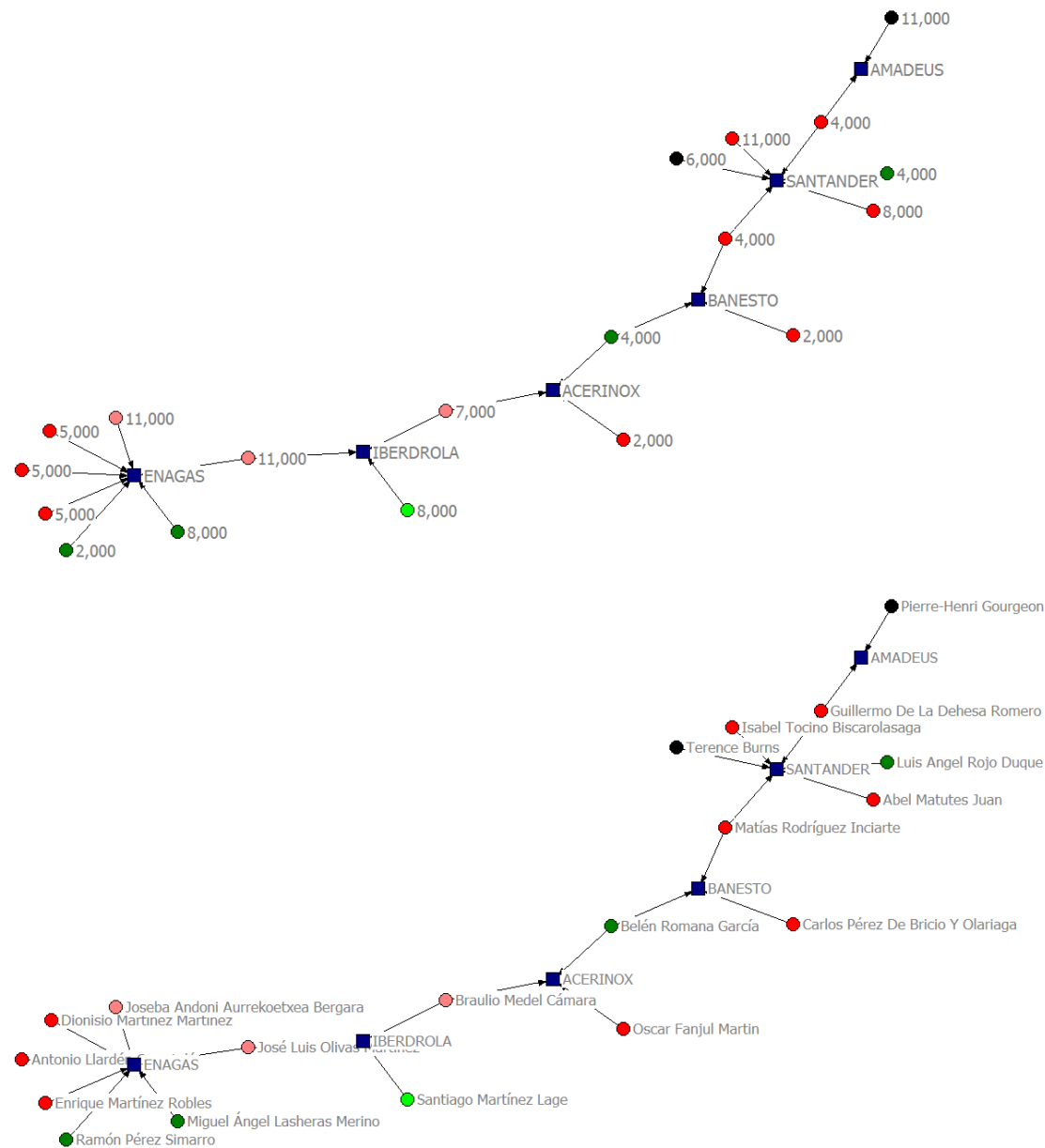


En él se integran las empresas Enagás, Iberdrola, Acerinox, el banco Banesto, el banco Santander y Amadeus. Se articula alrededor de posiciones de nivel gubernamental nacional entre Banesto y Santander, nivel local-autonómico entre Acerinox, Iberdrola y Enagás, y entre Banesto y Acerinox relativo a la Alta Administración. En conjunto, en este proyecto se integran un total de nueve miembros del nivel de poder gubernamental, cuatro del nivel de alta administración, tres del nivel de gobierno local, y dos de gobiernos extranjeros. Los círculos dominantes son el C4 (círculo político-burócrata Ministerio Economía) que ocupan lugares en Santander, Banesto, y Acerinox (4 miembros), y el C5 (oligopólico-industrial) con tres miembros repartidos en ENAGÁS. La fracción queda unida a partir de dos consejeros de nivel de poder autonómico –de distinto círculo- pues el vínculo entre ENAGÁS y ACERINOX depende de dos nodos pertenecientes a círculos distintos (C11-Comunidad Valenciana y C7-legislativo), así como el vínculo entre ACERINOX y BANESTO depende del nivel de Alta Administración y el círculo C4 (Ministerio de Economía). En el caso de Santander, Banesto y Amadeus, las tres empresas están conectadas por el mismo círculo y nivel de

poder, el círculo C4 (político-burócrata Ministerio Economía), procedentes ambos de posiciones de nivel político gubernamental (ejecutivo nacional).

Grafo 14.2:

Red de empresas que integran el proyecto gubernamental del Santander en 2010



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

Proyecto localista-construcción ABE-ACS-ELE

Formado por tres empresas: Dos empresas anteriormente propiedad del Estado, Abertis (antes Tabacalera) y Endesa, y la empresa de construcción ACS. Queda articulada por consejeros ligados al gobierno local-autonómico, así como por los círculos C10 (círculo minoritario-ingenieros industriales) y C3 (Comunidad de Madrid –UCD), ambos, círculos periféricos del núcleo central de poder político en 2010. Los dos consejeros que representan estas posiciones, Florentino Pérez y Miquel Roca i Junyent, ocuparon posiciones en la primera etapa del gobierno de UCD en el ámbito local y autonómico, al mismo tiempo que fueron ambos cofundadores del PRD, luego integrado en la UCD.

Proyecto político –gubernamental MAP-IBE-TEC

Proyecto formado por Mapfre, Iberia, y Técnicas Reunidas. En él IBERIA actúa como articulador del conglomerado, a partir de la mediación de actores de nivel gubernamental nacional. Los círculos más numerosos en esta fracción el C4 (Ministerio de Economía) y el C2 (Círculo oligopólipo-industrial), con dos posiciones respectivamente. Este conjunto forma parte del proyecto todavía latente de Bankia, que será formalizado en mayo de 2011 con su salida a bolsa.

Proyecto burócrata TEL-ITX-ANA

En este proyecto participa otra antigua empresa pública, Telefónica, junto a la empresa textil Inditex. Está articulado por actores con vinculación con la Alta Administración del Estado, nivel que articula el conjunto. Más allá, son los círculos C1 (abogados del Estado) y C2 (Oligopólico-Industrial) los que articulan la defensa de los intereses de este proyecto. En este caso los niveles gubernamentales locales y nacionales únicamente tienen un miembro, mientras que el nivel de gobiernos extranjeros tiene dos.

Proyecto de cuerpo de burócratas GAS-REP

Proyecto integrado por las empresas energéticas Gas Natural y Repsol, con la intermediación de un actor del Cuerpo de Abogados del Estado. Coinciden en esta fracción los círculos C10 (2), C1, C2, y C4.

El proyecto –frustrado- de fracción oligopólica Bankia-Caja Madrid

Uno de los proyectos de ambición hegemónica en este periodo, pero aún latente, surge al abrigo de Caja Madrid: su transformación en entidad bancaria, como Bankia. El proyecto de Bankia tiene su comienzo con la fusión entre las cajas de ahorro Caja Madrid y la caja valenciana Bancaja como entidades de mayor envergadura, a las que se añaden Caixa Laietana, Caja Insular de Canarias, Caja de Ávila, Caja de Segovia y Caja Rioja. Estas, en junio de 2010 acuerdan unirse bajo la forma jurídica de SIP (Sistema Institucional de protección), con la aprobación de la operación por parte del Banco de España el 29 de junio²⁵¹, el cual aceptó a su vez la aportación de 4.465 millones (mediante la suscripción de participaciones convertibles por parte del FROB) para reforzar sus recursos tras la fusión. Con esta unión se consolida el tercer mayor grupo bancario por volumen de activos, por delante de su gran competidora, La Caixa²⁵².

Debido a las características de la llamada *fusión fría* (SIP), desde ese momento siguen operando de forma independiente, conservando cada una su marca, oficinas y estructura. De ahí a que a finales de 2010, las *participaciones industriales* que tienen estas cajas en el Ibex35 figuren a nombre de cada una de ellas: Iberdrola a nombre de Bancaja, o Mapfre a nombre de Caja Madrid. El 3 de diciembre de 2010 se constituye finalmente el Banco Financiero y de Ahorros, marca que se une al contrato de integración por el cual se forma el SIP²⁵³. Siguiendo el contrato de integración, se comprometerán a crear una nueva estructura central (BFA), la integración financiera, operativa y tecnología, así como el desarrollo integrado de los negocios. No obstante, hasta el 1 de enero no entrará en vigor la nueva estructura supraentitaria (posterior a la fecha de los informe de gobierno corporativo de 2011 que sirven de base empírica para el periodo 2011).

²⁵¹ Aprobación del SIP de Caja Madrid. Banco de España. [en línea]. [consultado el 12-06-15] <http://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/NotasInformativas/10/Arc/Fic/presbe24.pdf>

²⁵² No obstante la propuesta del Ministerio de Economía después de la creación de BFA durante los era la fusión entre Bankia y La Caixa, para construir un gran grupo bancario y salvar la falta de capital de Bankia. Desde Bankia se prefería la fusión con Liberbank o Unicaja, propuestas que fueron desestimadas por el gobierno. Desde un punto periodístico tenemos una descripción del proceso en *Así fue la caída de un coloso*. El País (13-05-2012).

²⁵³ Se constituye el Banco Financiero de Ahorros S.A. con un capital inicial de 18 millones con la siguiente distribución del capital suscrito: 52,95% Caja Madrid, 37,70% Bancaja, 2,45% Caja Insular de ahorros de Canarias, 2,33% Caja de ahorros y Monte de Piedad de Ávila, 2,11% Caixa d'Estalvis Laietana, 2,01% Caja de ahorros y Monte de Piedad de Segovia y 1,21% Caja de ahorros de La Rioja. Véase *Informe anual de gobierno corporativo* (2010). Banco Financiero y de Ahorros. [en línea]. [consultado el 12-06-15]. Disponible en: <http://www.bfatenedoradeacciones.com/Ficheros/CMA/ficheros/IAGCBFADEF1.PDF>

Los problemas de liquidez por los que atraviesa la entidad, así como la falta de provisiones para cumplir con los criterios establecidos en los acuerdos de Basilea II intervienen en la nueva configuración de la entidad. El objetivo era sacar a bolsa BFA, pero debido a los múltiples riesgos que aglutinaba (activos tóxicos) deciden segmentar BFA, creando una nueva entidad BANKIA (5 de abril de 2011), en la cual integrarían el negocio bancario (oficinas, depósitos, clientes), dejando en BFA aquellos activos de mayor riesgo (mayormente hipotecas y activos inmobiliarios). Con el objetivo de dotar de provisiones a Bankia antes de su salida a bolsa, se recurre a un préstamo del FROB de 4.465 millines de euros. Finalmente sale a bolsa el 20 de julio de 2011. Un año después, el 9 de mayo, de 2012, tras dos años de resultados negativos, que arrojaban las mayores pérdidas de una entidad bancaria de la historia española, BFA (accionista mayoritario entonces de Bankia) es nacionalizada²⁵⁴.

Es necesario resaltar cómo, antes de la creación de BFA en diciembre 2010, durante seis meses (de junio a diciembre), hay una situación de multicefalia en el proyecto de estas cajas de ahorro: hay un proyecto común, pero por las propias características de la figura jurídica SIP, se mantiene formalmente la independencia de cada una. Esto hace necesario enfocar la situación de este conjunto con un análisis pormenorizado de la situación *de facto* que se vivía en el ejercicio 2011, en el cual aquellos activos y participaciones, así como la unión de consejeros en un mismo consejo, estaban ya comprometidos en la fusión del SIP y, por tanto, constituyen un vínculo de unidad del *proyecto Bankia*.

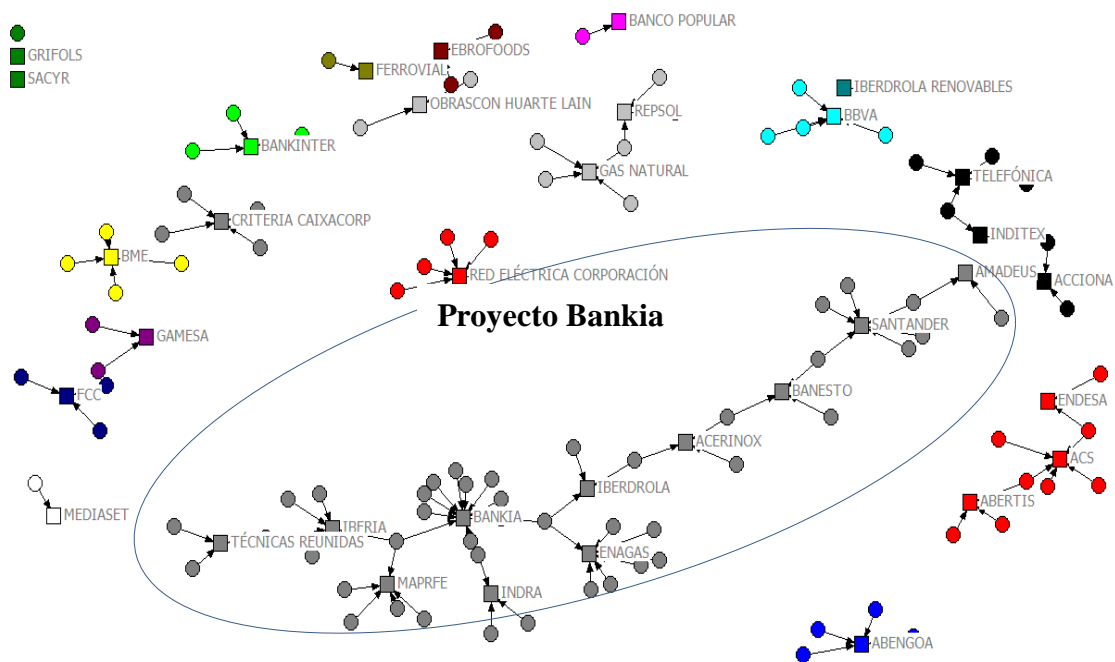
Es decir, es necesario explicitar el lazo que existía de facto entre los consejos de administración en el momento de constituir el SIP y que involucraba un *proyecto de hegemonía* determinado para con un sector del Estado y grupos de empresas. Para ello, tomamos la estructura del consejo de administración del Banco Financiero y de Ahorros a fecha 30 de diciembre para añadirla a la matriz de empresas del Ibex35 de 2010. De esta forma añadimos los lazos que, por ejemplo, unen a Rodrigo Rato y José Luis Olivas, ambos miembros del primer consejo de administración de BFA, y en consonancia, a las empresas en las que ambos son miembros de sus consejos. El

²⁵⁴ En 2011 la entidad, después de revisar las cuentas del ejercicio 2010, declara unas pérdidas de 2.979 millones de euros. En 2012 estas pérdidas llegan a la cantidad de 21.545 millones de euros (beneficio antes de impuestos). Bankia. *Informe financiero anual* (2012). [en línea]. [Consultado el 20 de marzo de 2014]. Disponible en: de <http://www.cnmv.es/AUDITA/2012/14194.pdf>

resultado es el siguiente grafo (grafo 14.3) de relaciones entre consejos de empresas del Ibex35:

Grafo 14.3:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2010, añadido el consejo de administración de Bankia-BFA



Nota: Bankia-BFA aún no cotizaba en bolsa a diciembre de 2010. Colores según grupos totalmente conectados (comunidades).

En el mismo puede verse claramente la primacía de un grupo de empresas conectadas por un mismo consejero compartido (interlocking). Este grupo está compuesto por Técnicas Reunidas, Mapfre, Bankia, Indra, Enagás, Iberdrola, Acerinox, Banesto y Santander.

Anteriormente hemos visto cómo este conjunto de empresas quedaba dividido en dos grupos, aquel liderado por Mapfre y de forma latente Caja Madrid; y otro, de mayor tamaño, liderado por Santander, que involucra a Iberdrola, Enagás, Acerinox, Banesto y Amadeus.

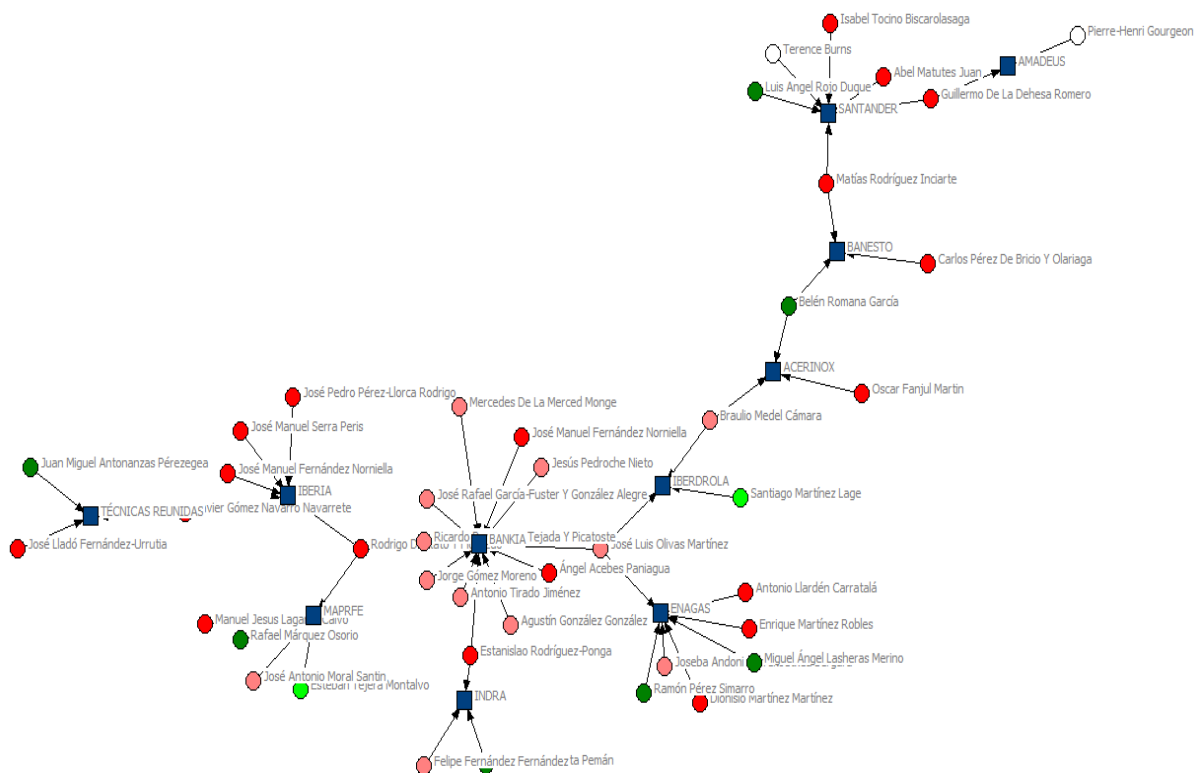
El proyecto asociado a la fundación de Bankia (unión de participaciones industriales de las cajas involucradas) implicaba empresas de diferentes sectores, principalmente del

ámbito de la energía (Iberdrola, Enagás) y de la banca (Bankia, Santander, Banesto), pero también del sector industrial (Acerinox y Técnicas reunidas), del sector seguros (Mapfre) y de las nuevas tecnologías (Indra).

Es por tanto el proyecto de hegemonía económica más importante de esta fecha. Pero además, su relevancia se encuentra por su estrategia de *hegemonía política*, en tanto involucra el mayor número de actores del ámbito político, principalmente el gubernamental (20 consejeros), pero también el local (12), así como de alta administración (7).

Grafo 14.4:

Red de empresas que integran el proyecto de Bankia en 2010, tras la creación del Banco Financiero y de Ahorros



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

La crisis de Bankia en 2012 empero, modificó la situación. Su estructura de gobierno corporativo fue modificada, sustituyendo al antiguo ministro de economía en la época de Aznar por el ex consejero delegado del BBVA, José Ignacio Goirigolzarri. Su base

accionarial y por tanto el sustento del proyecto político (basado en el control del consejo por parte de corporaciones locales y autonómicas) se diluye con la nacionalización.

IV.3.4. La descomposición de la hegemonía política en 2013: la debilidad del proyecto hegemónico del Santander y atomización del bloque de poder político.

Sumado a los efectos de la crisis inmobiliaria, con sus consecuencias en una caída del sector de la construcción o su impacto en las cajas, expuesta al deterioro de los activos financieros, se produce la plena privatización de empresas públicas y mucho más importante, la aprobación de la Ley de Cajas de 2010 que permite la privatización de las cajas de ahorros -otrora blindadas a la compra por parte de bancos privados-. La conjugación de estos elementos influirá en una reducción acentuada de proyectos de hegemonía articulados por las distintas fracciones del Ibex35. Una de las consecuencias es la atomización del poder en el bloque, reduciendo el papel e importancia de determinados proyectos que en el pasado gozaron de gran peso en el Ibex35.

De 2010 a 2013 la crisis económica dará un giro al bloque de poder económico y al peso de las distintas instancias del Estado en el mismo. El número de consejeros procedentes de la administración del Estado es similar, un 20% del total. No obstante se produce un cambio significativo en la función de estos, en tanto se reduce su papel como *intermediario o nexo* entre empresas. Como consecuencia de esto, el número de empresas con miembros de la administración del Estado en su consejo se mantiene similar, al tiempo que se reduce el tamaño de estos conjuntos. Es decir, los consejeros dejan de poder articular grandes conglomerados, para ser nexos de pequeños grupos de empresas (de máximo tres empresas) o ser miembros de una única empresa. De ahí que el número de conjunto de empresas –fracciones- conectadas a partir de un consejero del nivel político, se reduzca de 6 en 2010 a 4 en 2013. Este grupo de cuatro componentes o fracciones incluye un total de 10 empresas, comparación con las 17 empresas que eran articuladas en 2010 por los círculos políticos.

Se puede subrayar un fenómeno de gran importancia que interviene en el declive de los consejeros *intermediarios* procedentes de la adE: la aprobación de la Ley de Cajas, la cual trae consigo la abolición de la política patrimonialista, en tanto las cajas de ahorro dejan de ser accionistas directos del Ibex, y por tanto, su consejo de administración –

nombrado por corporaciones locales, sindicatos y otras entidades corporativas- deja de tener peso dentro del Ibex35.

Estas medidas no podrían entenderse, no obstante, fuera de la crisis económica, las exigencias de la Unión Europea y el posterior rescate de entidades financieras en 2012, que agudizarán el declive de las Cajas de Ahorro y su peso en las entidades bancarias resultantes. Y, en consecuencia, su capacidad de intervención de los distintos sectores económicos en los que participaba, se resiente.

Prueba de ello es el caso de Bankia. Después de su salida a bolsa en mayo de 2012 y tras evidenciar las pérdidas más abultadas de la historia bancaria española, es intervenida por el Estado. A través del mecanismo español FROB y del europeo MEDE, se inyecta un total de 17.959 millones de euros al Banco Financiero y de Ahorros (BFA) canjeables por títulos, lo cual equivale al 100% de las acciones del principal accionista de Bankia (con un 68,4%) (Climent Serrano, 2013). Una de las contrapartidas que tendrá esta intervención será la modificación del consejo de administración vía cese de todos sus miembros y sustitución por un consejo *técnico* formado por expertos en el sector bancario. De este modo el Estado nombra como sucesor de Rodrigo Rato a José Ignacio Goirigolzarri Tellaeche, antiguo consejero delegado del BBVA, en calidad de representante del FROB y presidente de Banco Financiero y de Ahorros (BFA). No obstante, a pesar de este poder de veto y nombramiento del Estado, el Estado renuncia a su capacidad de injerencia en las decisiones del consejo, ya que carece de otros miembros del consejo de administración –además del presidente- como representantes por el FROB (dueña de BFA).

La modificación del estatuto legal de las cajas de ahorro, la exposición de muchas de ellas a la burbuja inmobiliaria, y la consigna de la Unión Europea, vía Banco de España, de prevenir el riesgo reduciendo su número conllevará un proceso de nacionalizaciones, fusiones o adquisiciones. Como consecuencia, se reestructuran los órganos de gobierno corporativo de muchas de ellas, ahora convertidas en fundaciones, y en la práctica, tenedoras de acciones de los nuevos bancos y por tanto dependientes de un porcentaje de acciones para el nombramiento de consejeros del nuevo banco. El resultado es, en la práctica, la desaparición de las cajas como medio de control de las nuevas entidades y, por tanto, incapacitadas para nombrar a los miembros del consejo de administración,

pues, a excepción de La Caixa, la mayoría de las fundaciones carecen de control sobre las entidades bancarias resultantes.

Esta situación de pérdida de poder de las redes políticas en las cajas de ahorro viene además respaldada por el Memorando de Entendimiento de la Unión Europea del 20 de julio de 2012, el cual recomienda “proponer medidas para reforzar las normas de idoneidad de los órganos rectores de las cajas de ahorros e introducir requisitos de incompatibilidad para los órganos rectores de las antiguas cajas de ahorros y bancos comerciales bajo su control” (Memorandum de Entendimiento, 2012: 21). En la práctica, con esta recomendación se aboga por impedir que los miembros del patronato de las cajas de ahorro puedan acceder a los puestos ejecutivos de los nuevos bancos.

Este aspecto se materializa en 2013 con la aprobación de una nueva Ley 26/2013 de cajas de ahorro y fundaciones bancarias, en la cual se define una nueva figura legal, la *fundación bancaria*, que se aplicará a las fundaciones (cajas de ahorro) con un porcentaje del 10% de las acciones sobre el banco resultante. Esta ley regula el funcionamiento de estas fundaciones, y ante todo su estructura interna. En primer lugar, se limita el porcentaje de representantes de administraciones públicas en la Asamblea, de un 40% a un 20%; en segundo lugar, se evita la posible expansión e interrelación del consejo de administración de las cajas para con otras sociedades (en especial el banco matriz), exigiendo una dedicación exclusiva al cargo de presidente del consejo de administración y limitando a cuatro el número de consejos en otras sociedades a los cuales puede pertenecer un miembro del consejo; y por último, la incompatibilidad para desempeñar la posición de consejero simultáneamente a un cargo en la administración local, nacional o autonómica, incompatibilidad que se amplía hasta los dos años desde el cese en dicho cargo.

Esta ley, en su tono general, puede interpretarse como un acta de defunción del proyecto patrimonial de las cajas de ahorros, así como una limitación a aquellas grandes entidades bancarias cuyo principal accionista sea una caja de ahorros. Algo que únicamente cumplen Caixabank, Ibercaja, Kutxabank, Liberbank y Unicaja. En el resto de casos, el Estado, a partir del FROB, ostenta el control sobre el banco resultante, dejando en un papel secundario a las fundaciones originarias. Es el caso de CatalunyaBank, Bankia, Banco Mare Nostrum o Abanca.

Este contexto legal y económico es, finalmente, una barrera en la estrategia de promoción de cargos políticos a la gran empresa a través de las cajas de ahorro, y, en consecuencia, una limitación para la expansión de fracciones financiero-patrimonialistas que tuvieron gran peso en el bloque de poder económico en la primera década del milenio: La Caixa, todavía relevante, tendrá que limitar su posible expansión como estructura patrimonial²⁵⁵; y en el caso de Bankia (Caja Madrid y Bancaja), cuyo proyecto político depende de un control directo del Estado y sus técnicos intermediarios propuestos en el consejo, sus fundaciones pasan a ser irrelevantes, abocadas a su sobrevivir en base a los activos que aún puedan mantener.

De este modo se puede entender la atomización del poder en la red de interlocking del Ibex35 en la cual tengamos en cuenta únicamente los consejeros pertenecientes a la adE. En ella quedan únicamente cuatro fracciones (grupos de empresas conectadas) articuladas a partir de estos consejeros, y dos con más de dos empresas que lo integren: aquella -en 2010 hegemónica- formada por el Santander, Amadeus y OHL; y otra, formada por Inditex, Telefónica y Acciona.

Tabla 18:

Empresas con consejeros cruzados que han sido miembros de la administración del Estado. 2013.

Empresas (N)	Bloque de empresas	de Consejeros (N)	Intermediarios	Círculo	Nivel
3	SAN-AMA-OHL	10	Guillermo De La Dehesa Romero	5	1
			Juan Miguel Villar Mir	1	1
3	IDX-ANA-TEF	6	Pablo Isla Alvarez De Tejera	4	4
			Carlos Espinosa De Los Monteros Bernaldo De Quirós	2	1
2	IBE-ACX	6	Braulio Medel Cámara	242	2
2	REP-GSN	8	Luis Suarez De Lezo Mantilla	4	5

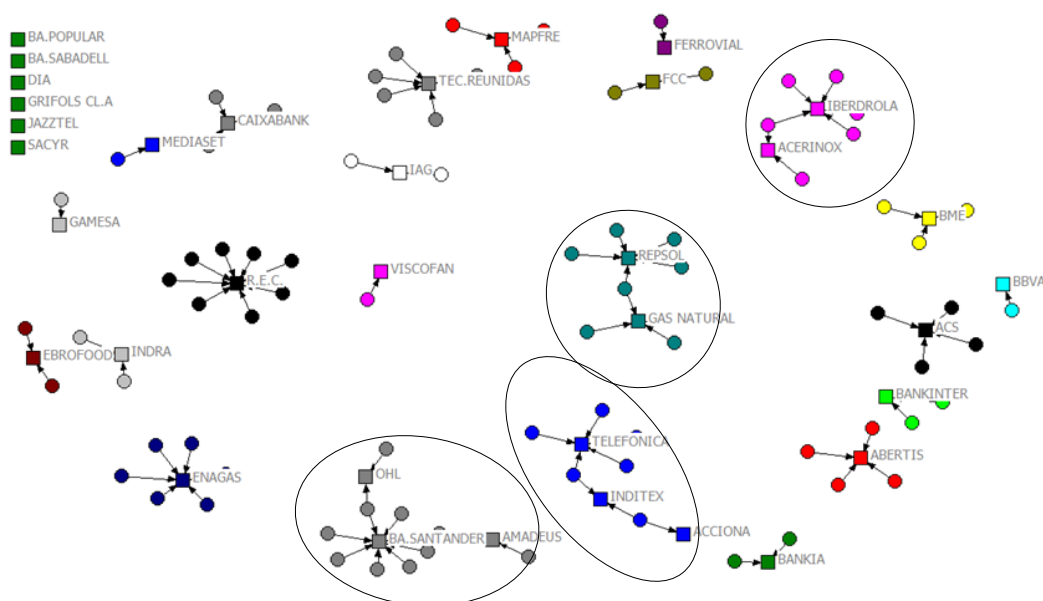
Fuente: Informes anuales de gobierno corporativo, Informes anuales financieros y BOE. Elaboración propia.

²⁵⁵ Se limita el posible poder discrecional que adquiere el consejo de las nuevas fundaciones dentro de los bancos, ya que de facto se convierten en únicos administradores del patrimonio de la fundación (activos del banco matriz), al reducir el peso en el consejo de administraciones locales, autonómicas o sindicatos y trabajadores.

De los cuatro conglomerados, dos están formados por tres empresas: por un lado Santander, Amadeus y Ohl; y por otro Inditex, Acciona, Telefónica. Los dos conglomerados restantes lo compondrían Iberia y Acerinox, y Repsol y Gas Natural.

Grafo 15:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado en 2013

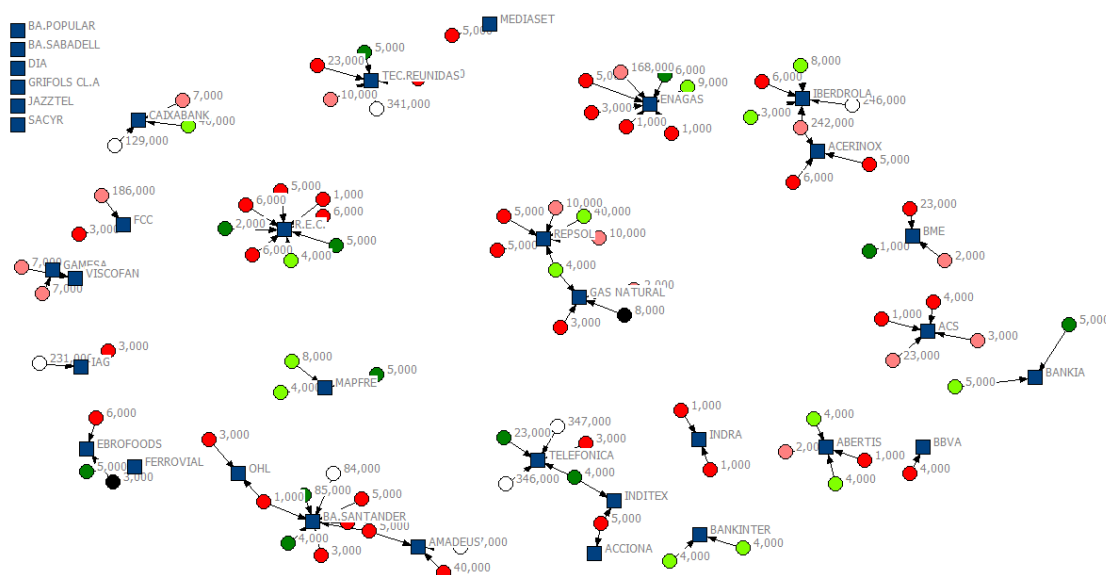


Nota: Colores según grupos de empresas totalmente conectadas (componentes) por consejeros vinculados a la administración del Estado.

Veamos sin embargo la configuración de cada uno de los conglomerados de empresas y su relación con los distintos círculos y niveles de poder político (grafo 15.1):

Grafo 15.1:

Red filtrada de empresas y consejeros vinculados a la administración del Estado según nivel de poder político



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

Proyecto gubernamental-nacional hegemónico del Santander

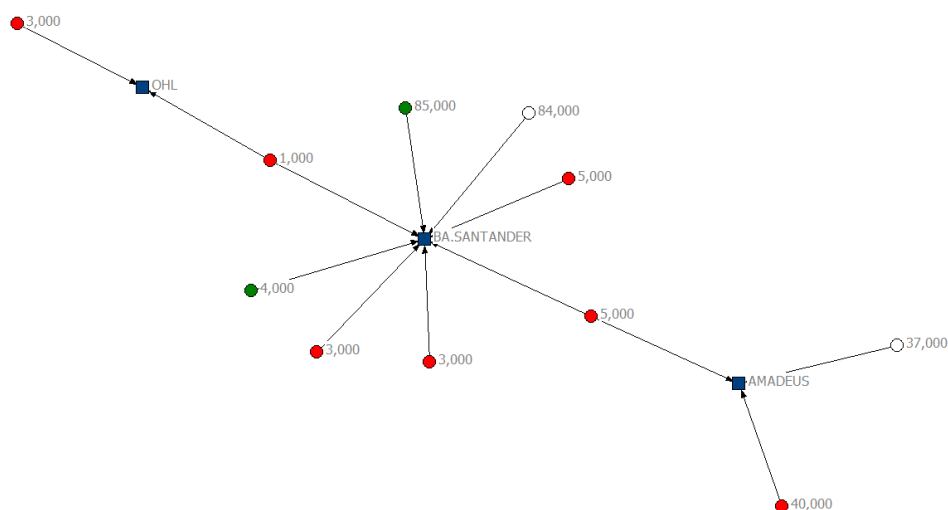
Compuesto por el banco Santander (elemento intermediario), la empresa tecnológica Amadeus y la constructora OHL, es la fracción con un mayor número de consejeros de la red política, y por otro lado, la que contiene un mayor número de aquellos procedentes del nivel de poder gubernamental (7).

Queda articulada por el nivel gubernamental, así como por el círculo del Ministerio de Fomento (C1) entre OHL y Santander, y el círculo de TC y Economistas del Estado (C5) entre Santander y Amadeus.

Los círculos que más puestos ocupan son el C1 de Abogados del Estado de Técnicos, con tres puestos, y el círculo Economistas del Estado (C5) con dos puestos (siendo uno nexos entre empresas).

Grafo 15.2:

Red de empresas que integran el proyecto del Banco Santander en 2013



Nota: los colores indican el poder del Estado adscrito al consejero; rojo oscuro: gobierno nacional-jefatura de Estado; rojo claro: gobierno local-autonómico; negro: legislativo; verde oscuro: alta administración; verde claro: cuerpos burocráticos; blanco: gobiernos extranjeros.

También aparecen cuatro círculos no vinculados al núcleo central de la red de padrinazgo, como el C37 (Gobierno de Francia), C40 (Notarios), C84 (Gobierno de Reino Unido) y C85 (Banco Central de Chile). Como consecuencia, las posiciones ocupadas por los círculos C37 y C84 tienen vinculación a su vez con el nivel de poder político-gubernamental.

Proyecto dominante político-burócrata TEF-IDX-ANA

Compuesto por tres empresas, Telefónica, Inditex (intermediario) y Acciona, tiene representación de seis círculos diferentes: tres círculos del núcleo central de padrinazgo (C3, C4 y C5), así como círculos no asociados a este núcleo, como el C347 (Gobierno de China), el C346 (Gobierno de Brasil) y el C23 (Círculo del Ayuntamiento de Madrid). Telefónica sería la empresa que aglutinaría un mayor número de círculos.

Por otro lado, hay un equilibrio entre tres niveles diferentes de poder político: dos posiciones del nivel gubernamental, dos posiciones del nivel de alta administración, y dos posiciones de nivel de gobiernos extranjeros.

Proyecto Iberdrola-Acerinox

Queda formado por dos empresas y siete consejeros ligados a círculos políticos. Dos círculos coinciden en esta fracción, el círculo SEPI (C6), con un puesto en Iberdrola y otro en Acerinox.

Se dan también tres posiciones ocupadas por círculos del núcleo principal de la red de padrinazgo, el círculo hegemónico Cortes Generales (C3), el círculo de TC y Economistas del Estado y el círculo de inspectores de Hacienda (C8).

Proyecto de Repsol-Gas Natural

Compuesta por dos empresas y ocho consejeros. La posición de los círculos queda restringida a aquellos que forman parte del núcleo, a excepción de una posición ocupada por el círculo de notarios C40. Hay dos posiciones ocupadas por el círculo del Gobierno Vasco (C10), y dos posiciones ocupadas por el círculo de Técnicos y Economistas (C5).

PARTE IV. CAPÍTULO 4. EL NÚCLEO INTERCONECTADO DE PODER POLÍTICO-ECONÓMICO

Si Montesquieu, que es un adelantado de la sociología política, sugirió un mecanismo de controles, que fue largo tiempo con mayor o menor perfección, ese mecanismo se ha revelado ya como simple relación aparential; la hora ha llegado, no de romper el equilibrio, sino de sustituirlo por otro mecanismo de controles y contrapesos literalmente ceñido (*collé* diríamos en francés) a la realidad estructural.

Manuel Tuñón de Lara. Historia y Realidad del poder (1975: 207)

Las diferentes fracciones del Ibex35 y su proyecto político, como ya hemos ido viendo, son resultado de la cooptación *en un lugar del consejo de administración*, de distintos niveles del Estado y de la función y capacidad de dichos consejeros para articular bloques de empresas. La forma en la cual se ha abordado en esta investigación el fenómeno del *fraccionamiento* de la clase capitalista en el Ibex, recae en la conexión directa entre empresas a partir de sus consejeros y capital, como símbolo de unidad-diversidad política y material. En cambio, el que exista un círculo político en un consejo no ha sido tratado hasta ahora como posible lazo entre dos empresas, algo que daría una configuración completamente distinta.

La variedad de círculos (políticos, sociales, académicos, sectoriales) que existe en cada consejo de administración, y en general, en cada conglomerado empresarial (como hemos visto en la Parte IV capítulo 3), refleja una característica propia de las estructuras corporativas con énfasis en el consejo de administración: la búsqueda de una heterogeneidad de los miembros del consejo que permita reflejar el conjunto de espacios de hegemonía existentes; por otro lado, en su calidad de círculo político, la variedad recae en una *estrategia de posicionamiento de defensa de intereses* de un conjunto de empresas.

Esta heterogeneidad *política* (círculos políticos) del consejo muestra la tendencia expansiva e inclusiva de la empresa, en la cual la incorporación de diferentes canales de comunicación con el Estado es fundamental como *estrategia* de posicionamiento. Sin embargo, es evidente que no todas las empresas tienen las mismas conexiones con círculos políticos, ni utilizan estos círculos de la misma manera. Por ejemplo, hay empresas que subordinan a los círculos a una posición de representación (estrella), y otras que los utilizan como nodos articuladores de un proyecto de alianza con otras corporaciones. A pesar de esta heterogeneidad, la conexión con círculos muestra la existencia de *estrategias similares* de incorporación de determinados círculos políticos

(ministerios concretos, cuerpos burocráticos, etc.) en conjuntos cohesionados de empresas que tratan de defender unos intereses corporativos comunes. Este conjunto permitiría actuar al Ibex35 de forma conjunta como *grupo corporativo* articulando un conjunto de áreas del Estado, de manera que sus intereses, como *proyecto de acumulación* (basado en la centralidad de las grandes empresas transnacionales), puedan prevalecer sobre otros²⁵⁶.

La comunión existente entre empresas a partir de unos círculos políticos similares (conexiones con determinados ministerios y entidades estatales), conforma el *núcleo de poder político*. Este quedaría conformado por un conjunto de corporaciones con unos intereses políticos alrededor de departamentos, áreas específicas del Estado (en ministerios, agencias reguladoras, entes independientes), que suponen el núcleo político de defensa del bloque. El poder de este núcleo sería consecuencia de una posición privilegiada en un conjunto de relaciones, conjugando cohesión interna (entre corporaciones) junto a una elevada conectividad externa (con el Estado). Useem (1984) denominó a este núcleo como *círculo interior* (inner circle), basado en “conexiones intercorporativas y capacidades organizativas de trascender los intereses parroquianos de una sola compañía y sector” (Ibídem: 59). Su función sería la articulación política del bloque corporativo, así como el de los intereses de clase, permitiendo así “generar una cohesión de clase y representar la capacidad de acción y la unificación de políticas”. Como bien señala, su capacidad no solo se exhibe en tanto articulación de empresas entre sí por consejeros comunes (articulación interna), sino también por sus conexiones con múltiples esferas, con la comunidad corporativa, con la clase alta, con asociaciones empresariales, todo ello permitiéndole, movilizar recursos y dar expresión política al conjunto, formando así una “red de poder” (Useem, 1984: 61-75)

Otra función es la interna, asociada a la asimetría dentro del núcleo, en la que encontramos una forma de defensa del interés particular. Por consiguiente, al mismo tiempo que sirve de núcleo de defensa del bloque frente a intervenciones del Estado, se constituye como arma individual, de distintas corporaciones y las fracciones de clase que las sustentan, formando “un subconjunto de clase que comparte una posición similar, con intereses diversos” (Useem, 1984: 61).

²⁵⁶ Tanto Useem (1984), como Zeitlin (1989) muestran la existencia de un centro o núcleo de poder corporativo que actúa para articular los intereses colectivos de las corporaciones. El primero identifica este grupo por su centralidad en la red, mientras que el segundo lo identifica con los vínculos sociales y de clase que mantienen.

Por ejemplo, es significativo cómo la posición semicentral del Banesto dentro del núcleo central de poder en 1991, no impidió que fuera intervenido con las consecuencias más desventajosas para la entidad (cese del consejo y cárcel para los implicados), siendo absorbida por el Santander (externo al núcleo central) y dirigida por Alfredo Saenz, banquero de larga trayectoria en el BBV (entidad integrada en el núcleo) como vicepresidente y en entidades intervenidas por el gobierno (dirigió la también intervenida Banca Catalana)²⁵⁷. El Santander, por el contrario, ocupa una posición central en el núcleo de poder a partir del 2000 en adelante, teniendo mejor fortuna en algunas de las causas judiciales que le afectaron: sobreseído en la causa contra el consejo de administración por la aplicación de la doctrina Botín²⁵⁸. Otro caso es el del consejero delegado del Banco Santander, Alfredo Saenz, condenado por la audiencia provincial de Barcelona a 6 meses de cárcel por un delito de acusación falsa e indultado por el gobierno en 2011²⁵⁹.

Análisis del núcleo de poder

Para analizar este núcleo de presión, de *defensa corporativa*, sustituimos al individuo por la posición que ocupa en el círculo, asumiendo por tanto que es dicho círculo (y nivel) un vínculo de la empresa. Los círculos se convierten así en puntos independientes de los individuos y su posición en la empresa, para pasar a ser una suma de puntos con

²⁵⁷ Hay que puntualizar que, aunque central en el núcleo, el Banesto rivalizaba en 1991 con el Estado como proyecto de hegemonía política (Parte IV cap.3), siendo rival del BBV como entidad financiera en la que se apoyaba el proyecto de hegemonía articulado por el Estado. A su vez, el BBV ocupaba junto a las empresas estatales Tabacalera, Abertis o Telefónica el núcleo central. Su venta finalmente al Banesto puede ser entendida como postura de *equilibrio* del gobierno frente a la fracción financiera (de manera que el sector financiero tuviera dos entidades hegemónicas, bajo un cierto equilibrio).

²⁵⁸ La Asociación para la Defensa de Inversores y Clientes (ADIC) pidió 180 años de cárcel para Botín y sus ejecutivos por unas cesiones de crédito, que permitieron al banco eludir el pago de las retenciones a Hacienda. Con esta medida captaron casi 2.500 millones de euros y provocó la persecución de muchos clientes por presunto delito fiscal. La doctrina Botín tiene su origen en una resolución del Tribunal Supremo de 2007 en la que se avaló la decisión de la Audiencia Nacional de limitar la acción de las acusaciones particulares y no darles entidad suficiente para pedir la apertura de un juicio oral cuando la Fiscalía y los perjudicados hubieran solicitado el sobreseimiento de la causa. En diciembre de 2007 el Tribunal Superior de Justicia confirmó el archivo del llamado caso de las cesiones de crédito, en el que estaban imputados Emilio Botín y otros tres directivos del Banco Santander, que quedaron exonerados de ser juzgados.

²⁵⁹ Siendo Alfredo Saenz presidente de Banesto (tras la intervención del Banco de España), el banco presentó una querrela falsa por estafa y alzamiento de bienes contra los empresarios Pedro Olabarriá, Modesto González y José Ignacio Romero, que fueron encarcelados por el juez Luis Pascual Estivill, luego condenado por prevaricación y detención ilegal. Por ello, la audiencia condenó en 2007 a Alfredo Saenz a siete meses de cárcel, tras lo cual se enfrentaba a su inhabilitación como banquero (por el código de honorabilidad del banco de España). Finalmente, el 25 de noviembre de 2011 el consejo de ministros presidido por Rodríguez Zapatero aprobó su indulto.

relaciones con múltiples empresas. De este modo los consejeros serían tratados en este caso como lazos o aristas que unen un círculo y una empresa.

Como resultado, obtenemos una serie de comunidades altamente cohesionadas de empresas a partir de una similar conexión con círculos políticos. Estos conjuntos tienen una doble propiedad: en primer lugar, a un nivel micro, podemos obtener pares de nodos con posiciones similares, o *estructuralmente equivalentes* (Lorrain y White, 1971)²⁶⁰, es decir, nodos equivalentes en su relación con otros nodos, en este caso círculos; y en segundo lugar, en un nivel grupal, nos ayuda a identificar *niveles de conexión* o conjuntos de empresas con igual o desigual conexión con lo *político*, por la variedad y cantidad de círculos a los cuales está conectado.

²⁶⁰Esta analogía con el término equivalencia estructural se hace a nivel conceptual y no a nivel metodológico, ya que en este último caso se considera probada esta equivalencia como resultado de la aplicación de una de las múltiples técnicas de análisis estructural (Blockmodelling, REGE, REGULAR).

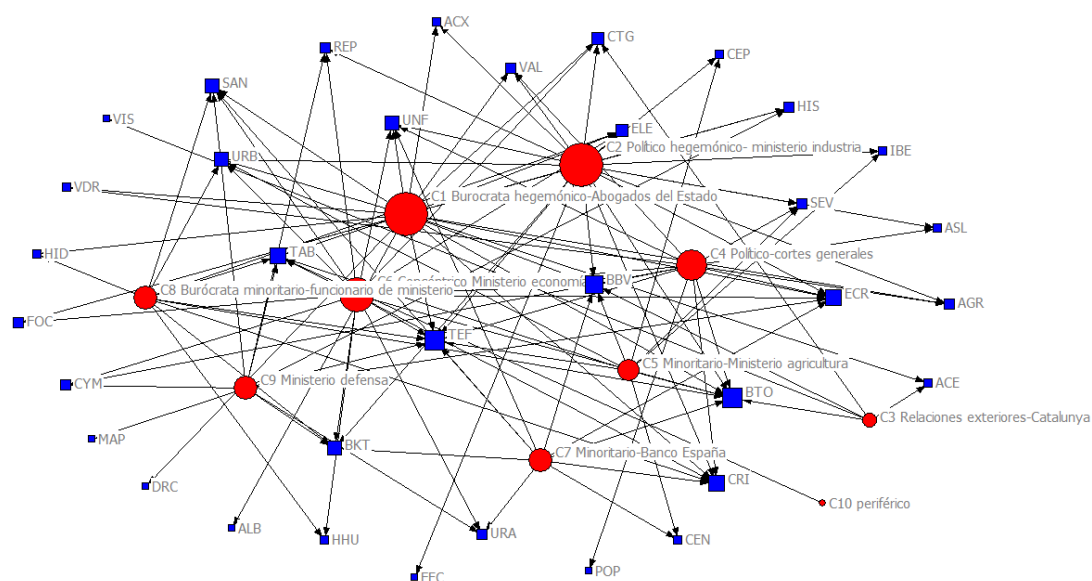
IV.4.1. El núcleo de poder en el primer año del Ibex35 (1991)

Hemos visto en el capítulo 2 (parte IV) el peso de los diferentes círculos en relación al número de consejeros e instituciones que integra. Falta, no obstante por explorar los canales indirectos de comunicación que se generan a través de la cooptación de consejeros procedentes de instituciones similares, es decir, en qué medida los círculos políticos acortan la distancia existente entre las empresas, facilitando la formación de *núcleos de poder* para la defensa de un conjunto de empresas. Si tomamos el grafo 16 de círculos políticos por empresas puede observarse la importancia de cada círculo en el periodo inicial de arranque del Ibex, y sus relaciones estratégicas con diferentes empresas: destaca por número de consejeros de cada círculo (tamaño del nodo) y centralidad, los círculos C2 (político hegemónico del Ministerio de Industria) y C1 (Burócrata hegemónico de Abogados del Estado).

Otro de los aspectos que ilustran la importancia, peso y papel de los diferentes círculos es su relación particular de determinados círculos con determinadas empresas. En este caso, puede verse la proximidad entre el círculo C1 *burócrata hegemónico* y las empresas UNF, TAB o Telefónica, posición que comparte con el círculo C6-Ministerio de Economía; en otro, el círculo de nivel político más importante, el C2 Ministerio de Industria tiene vínculos estrechos con las empresas Endesa o BBV.

Grafo 16:

Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 1991



Nota: Matriz rectangular. Colores según filas y columnas, tamaño según grado (número de relaciones).

La estrategia de conexión de las empresas con diferentes círculos políticos puede ser también interpretada como *medio de optimización de canales de comunicación entre empresas*: si tomamos el grafo anterior de empresas (grafo 16) por círculos (red rectangular) y lo transformamos en un grafo de empresas por empresas (red cuadrada), podemos obtener una red de cohesión empresarial a partir de círculos políticos (grafo 16.1.).

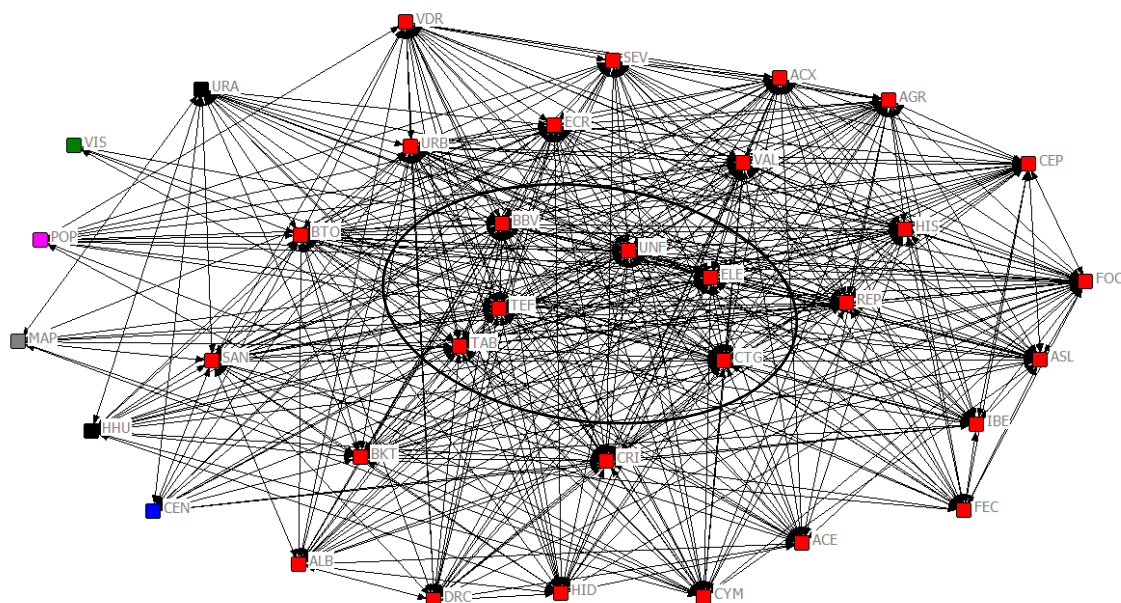
Esta red nos muestra una mayor interconexión entre empresas que la existente en la red de interlocking. En este caso, se puede decir que los círculos tejen una red de relaciones mucho más densa que el consejero individual. Y ello se produce por una cualidad del propio círculo político frente a una concepción personal de los vínculos producidos por la mediación de un consejero (interlocking): son mucho más estables y frecuentes que las redes personales, esto es, cuando un consejero se conecta con una empresa, está conectando un conjunto de círculos que es probable que ya se estén dando en la misma empresa o en otras del conjunto. Es decir, estas conexiones preceden al propio consejero y se prolongan más allá de la permanencia de una persona particular como miembro del consejo.

Si la alta densidad (nivel de vínculos o lazos) es una cualidad de los círculos políticos, un análisis de densidad de la red de empresas puede facilitar identificar y categorizar determinados grupos de empresas por el nivel de vinculación a círculos, y, por ende, nos ayudará a explorar y comprender los diferentes niveles de conexión con el campo político. En un análisis de K-core²⁶¹, obtenemos 6 grupos diferentes de empresas que se caracterizan por compartir un número similar de vínculos con círculos políticos

²⁶¹ Utilizamos el indicador de K-core, el cual calcula establece que cada nodo es adyacente al menos a un número mínimo de k de otros nodos en el subgrafo

Grafo 16.1:

Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 1991



Nota: resultado de crear una matriz cuadrada a partir de la matriz de empresas y círculos. Colores según facciones.

A continuación se exponen los diferentes niveles de conexión con el campo político que existen dentro del Ibex, desde el centro interconectado a la periferia con menores conexiones, lo que es muestra de las diferentes *estrategias de posicionamiento y defensa de un conjunto*:

Centro o núcleo interconectado (K=20)

A este grupo pertenecen 29 empresas del Ibex35, las cuales se caracterizan por tener al menos un círculo en común que le vinculaba con un mínimo de 20 empresas: estas son ACE-ACX-AGR-ALB-ASL-BBV-BKT-BTO-CEP-CRI-CTG-CYM-DRC-ECR-ELE-FEC-FOC-HID-HIS-IBE-REP-SAN-SEV-TAB-TEF-UNF-URB-VAL-VDR.

Dentro de este grupo de empresas pueden distinguirse pequeños subgrupos por su posición más central, esto es, por su capacidad de alcanzar la totalidad de empresas debido a los círculos que integra. En este grupo están Telefónica, Tabacalera, BBV, Unión Fenosa, Endesa o Catalana de Gas. A su vez, si tomamos la intensidad de la relación entre determinadas empresas, en función del número de círculos que comparte,

podemos distinguir relaciones más estrechas entre pares de empresas, como la existente entre Tabacalera y Telefónica, o entre Endesa, Unión Fenosa y Catalana de Gas.

Es fácil entender el por qué de las conexiones entre las dos empresas públicas, Tabacalera y Telefónica, pues ambas eran dependientes de la Dirección de Patrimonio del Estado, en el Ministerio de Economía y Hacienda y por lo tanto sus consejos tenían estrecha relación con funcionarios de dicho ministerio. En este núcleo interno, cabe decir que no sólo se encuentran empresas públicas, sino parte de las empresas que pertenecen al principal proyecto de hegemonía de capital privado, Banesto, el cual era dominante en 1991, tanto en las relaciones que establecía a partir de su consejo de administración como en las redes de capital que tejió en el Ibex35. Por tanto, en este periodo ambos proyectos, el estatal y el privado de Banesto, se hallan dentro del mismo núcleo de poder, disputando una capacidad similar de estrategia de posicionamiento y defensa del conjunto.

Núcleo periférico (K=16)

Formado por las empresas Uralita y la constructora Huarte. Ambas tienen relaciones con al menos 16 empresas con las cuales comparten un círculo al menos un círculo en común. Quedan así por detrás de otras empresas de la construcción como Vallehermoso o Fomentos y Contratas, las cuales se integran dentro del núcleo central.

Empresas periféricas (K<16)

En la periferia se encontrarían Popular, Mapfre, el Banco Central o, con el menor grado de conectividad, Viscofán (K=4). Son las empresas menos dependientes de círculos políticos como estrategia de posicionamiento, es decir, relegan una estrategia de defensa del conjunto a un aspecto secundario. En el caso del Popular, Viscofán o Mapfre, éstas continúan con una estrategia de desvinculación a lo largo de los siguientes tres periodos analizados.

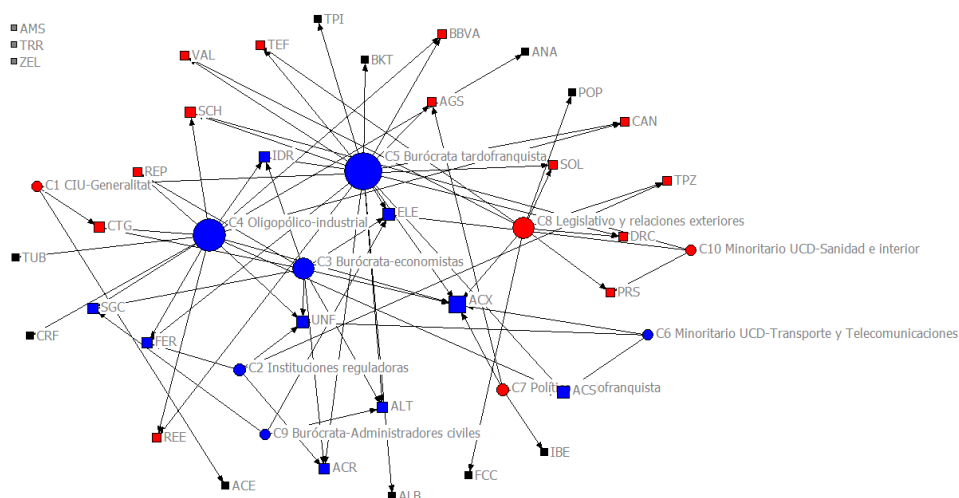
IV.4.1. El núcleo de poder durante el periodo de alternancia política (2000)

Cabe resaltar del siguiente periodo determinados hechos relevantes que pueden suponer cambios en las relaciones que se establecen entre los círculos políticos y empresas del Ibex35: la alternancia en el gobierno del PSOE al PP, y hechos económicos relevantes para el bloque, como es la última fase de privatizaciones de empresas públicas. Esto último puede haber influido, primero, en una reducción del núcleo central de poder político, formado por una red de empresas altamente relacionada entre sí a partir de círculos políticos que las conectan. En el periodo 2000 este núcleo central, privilegiado por su conectividad con círculos, se reduce a 18 empresas que mantienen relaciones con otras 17 empresas, de las 29 que compartían al menos un círculo con al menos otras 20 empresas ($K=20$). También podemos observar una nueva configuración de los círculos, en su forma interna y en su peso dentro del conjunto de empresas: encontramos un liderazgo del círculo del Ministerio de Economía, el C5 (Círculo burócrata tardofranquista-Ministerio de Economía de Economía y Hacienda²⁶²), seguido por el círculo liderado por el Ministerio de Obras Públicas, el C4 (Círculo oligopólico-industrial-Ministerio de Fomento y Obras Públicas). Esto supone un cambio respecto al periodo de fundación del Ibex35, en el que el Ministerio de Industria y el cuerpo de abogados del Estado articulaban los círculos centrales en el Ibex3 en 1991. Esto supone un cambio importante en las *estrategias de posicionamiento y defensa del conjunto*. No obstante, para evaluar la importancia y función de estos círculos, no sólo hay que analizar el número de consejeros por círculo (tamaño del círculo, por peso de las aristas) sino también la capacidad de estos círculos de conectar diferentes empresas (grado del nodo o número de aristas que vinculan a cada nodo con otros).

²⁶² La nominación “Ministerio de Economía y Hacienda” se utiliza durante el gobierno de Felipe González y primera legislatura de José María Aznar, de 1982 a 1999. Previamente las nominaciones habían sido *Ministerio de Economía* (1977-1981), *Economía y Comercio* (1981-1982). Durante la etapa predemocrática la nominación era como *Ministerio de Economía*, desligado por tanto de las funciones de hacienda o comercio.

Grafo 17:

Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2000



Nota: Matriz rectangular. Colores según filas y columnas, tamaño según grado (número de relaciones).

Un primer análisis del conjunto con mayor número de relaciones, es decir, aquel conjunto de círculos y empresas que tiene un mayor número vínculos con diferentes círculos y empresas²⁶³, muestra la existencia de un núcleo de círculos y empresas mejor conectados ($K = 3$), entre los cuales se encuentran los círculos con gran número de consejeros como el C2 (Círculo instituciones reguladoras-Ministerio de Economía y Hacienda), C3 (Círculo burócrata-cuerpo de inspectores de Hacienda), C4 (Círculo oligopólico-Ministerio de Fomento y Obras Públicas) y C5 (Círculo burócrata tardofranquista-Ministerio de Economía y Hacienda); y el círculo minoritario C6 (Círculo minoritario UCD-Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones). Las empresas que formarían parte de este grupo con alto número de relaciones con distintos círculos serían Sogecable, Altadis, Endesa, Indra, ACS, Ferrovial, Unión Fenosa, Acerinox y Acros.

Ello muestra la importancia de determinados *círculos de áreas de la administración* para un conjunto de empresas, y en particular, la centralidad de un círculo en particular, el C5 (Círculo burócrata tardofranquista-Ministerio de Economía y Hacienda)²⁶⁴, el cual

²⁶³ Utilizamos el indicador de K-core, el cual calcula establece que cada nodo es adyacente al menos a un número mínimo de k de otros nodos en el subgrafo.

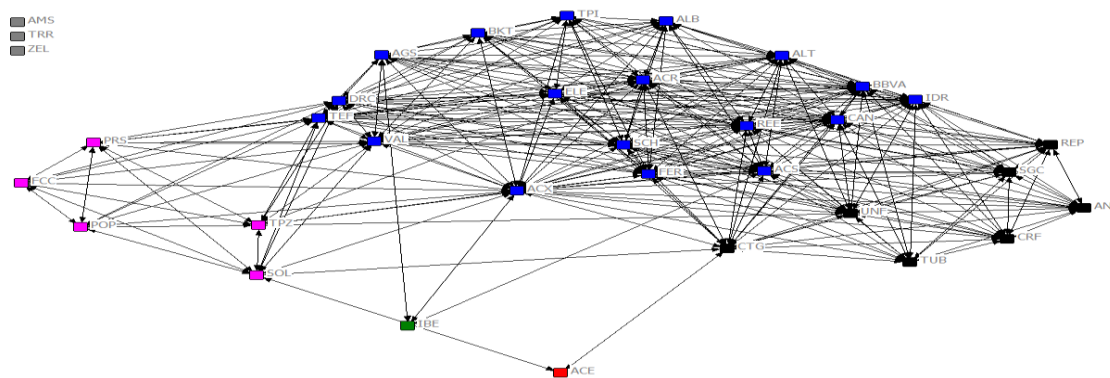
²⁶⁴ Rodolfo Martín Villa, inspector de hacienda, Ministro de Relaciones Sindicales (1975-1976), Ministro de Administración Territorial (1976-1979), Vicepresidente (1980-1981) y diputado y procurador en cortes

ocupa una posición determinante en la estructura de relaciones corporativas. Esta posición se deriva, por un lado, como ya se ha mencionado, del elevado número de consejeros que pertenece a este círculo C5 (véase tamaño del nodo por número de vínculos, equivalente al número de consejeros que lo integran); por otro lado, también del hecho de estar posicionado en diversas empresas le permite tener el mayor nivel de intermediación de la red de círculos y empresas, con la consiguiente ventaja estratégica como *canal de comunicación* dentro del Ibex35.

Otra de las cuestiones que surge con la red de círculos y empresas es la existencia, como ya hemos visto, de un núcleo cohesionado de empresas alrededor de determinados círculos. El núcleo no sólo quedaría vinculado por un mismo círculo, sino por un mismo número de vínculos con distintos círculos. Ello nos daría una idea del *capital social* de estas empresas, es decir, el número de círculos diferentes que se ponen en conexión en cada uno de los consejos de administración de las diferentes empresas y su coincidencia en el *forma de círculo* específico.

Grafo 17.1:

Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 2000



Nota: resultado de crear una matriz cuadrada a partir de la matriz de empresas y círculos. Colores según facciones.

Si transformamos la matriz anterior en una matriz cuadrada de empresas vinculadas por círculos podemos observar claramente este fenómeno (grafo 17.1.). Aquí podemos distinguir varios núcleos altamente interdependientes a partir de círculos comunes y un número concreto de relaciones. Ello nos daría una idea de las distintas *formas de relación* con lo político. Esto es, la dependencia en un conjunto de empresas del Ibex35

(1964-1997). mantiene la figura de intermediario en este círculo. A él pertenecen 21 consejeros y siete instituciones (Ver anexo A).

de un *número concreto* de círculos de influencia política, que le proporcionan una serie de *estrategias de posicionamiento y defensa*. En este periodo, se da la siguiente configuración de niveles de conexión con el poder político:

Núcleo central mayoritario (K = 17)

Conjunto de empresas (18) más numeroso que emerge alrededor de un *modelo* de relación con lo político circunscrito a un número de círculo comunes elevado (cada empresa está al menos vinculada con otras 17 empresas a partir de un círculo en común). En dicho núcleo están las siguientes corporaciones: Telefónica (TEF), Dragados (DRC), Aguas de Barcelona (AGS), Bankinter (BKT), Telefónica Publicidad e Información (TPI), Albertis (ALB), Endesa (ELE), Aceralia (ACR), Altadis (ALT), Vallehermoso (VAL), Acerinox (ACX), Santander Central Hispano (SCH), Red Eléctrica (REE), BBVA, Ferrovial (FER), ACS, Hidroeléctrica del Cantábrico (CAN), e Indra (IDR).

Respecto a 1991, de él desaparecen empresas como Banesto, Unión Fenosa, Repsol o Iberdrosa. Cabe destacar como a pesar de la privatización de la totalidad de empresas públicas que se produce entre 1991 a 1999, la práctica totalidad de las que tradicionalmente cotizaban en el Ibex35 (a excepción de Repsol) se mantiene en el núcleo central de poder, como es el caso de Telefónica, Abertis (Tabacalera), Endesa o Red Eléctrica.

Núcleo central minoritario (K=14)

Grupo menor de empresas que se caracteriza por tener un número inferior de círculos que lo vinculen con otras empresas. A este pertenecen las empresas: CTG-UNF-SGC-REP-TUB-CRF-ANA. Dada la llamada *guerra del Fútbol* que se desata en este periodo entre Sogecable y Telefónica, es destacable la posición más secundaria respecto al núcleo central de Sogecable respecto a la antigua empresa pública de telecomunicaciones.

Núcleo periférico (K=8)

En un núcleo periférico, con un número de relaciones menor, se encuentran las empresas Prisa (PRS), Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), Banco Popular

(POP), Telepizza (TPZ), o la empresa hotelera Sol-Meliá (Sol), que es incluida por primera vez en el Ibex35 en 1997²⁶⁵.

IV.4.1. El núcleo de poder durante la crisis económica (2010)

Con el inicio de la crisis económica, las *estrategias* de posicionamiento y defensa del conjunto varían. En primer lugar, se reduce el tamaño del núcleo central, compuesto en 2010 por 13 empresas, de las 18 que componía dicho núcleo en 2000 o las 29 de 1991. Por otro lado, el número de relaciones que dicho núcleo mantenía, se va reduciendo, de 20 en 1991, a 17 en 2000, a 12 en 2010. Lo cual indica una reducción de los canales de comunicación entre empresa basados en círculos políticos similares.

A pesar de este bajo nivel de conexión, no se produce una disminución generalizada a otros niveles, sino que las conexiones a partir de círculos políticos se nivelan: hay un núcleo menos cohesionado, al contrario que en el año 2000, y los círculos políticos producen grupos de relaciones más dispersas, es decir, no existe ya una mayoría de empresas integradas en un núcleo, sino que ahora hay un núcleo menos cohesionado por los círculos, dando lugar a un mayor número de grupos cohesionados alrededor de distintos círculos. Lo cual indica una *especialización* alrededor de determinadas *estrategias* que implican una relación específica con determinados círculos políticos.

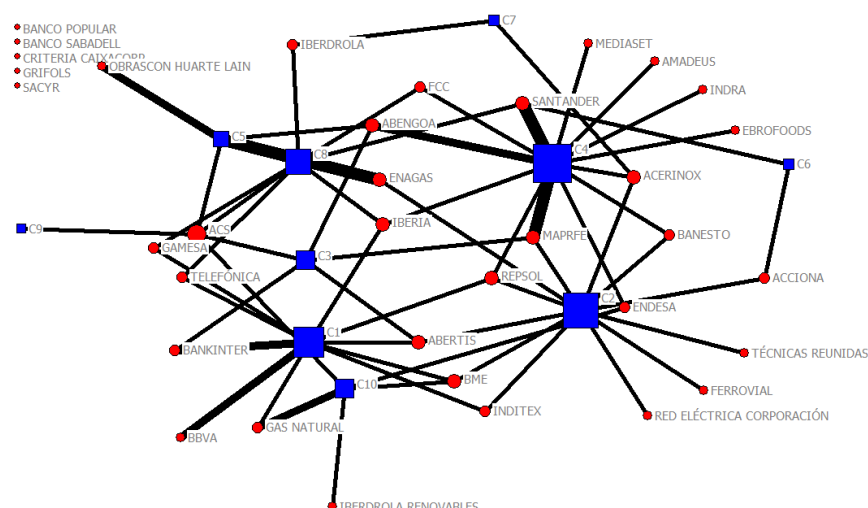
En 2010, son tres los círculos con mayor número de relaciones con empresas (grafo 18): el C4 (Círculo político-Burocrata Ministerio economía) con vínculos con 13 empresas, el cual queda articulado a partir de la posición intermediaria del ex Ministro de Economía Rodrigo Rato y Figaredo y el Ministerio de Economía; el C2 (Círculo oligopoligo-industrial), con la intermediación de Miguel Boyer y el Ministerio de Industria, con 12 empresas con las que mantiene relación; y el articulado por Pablo Isla y el cuerpo de abogados del Estado, el círculo C1 (Burocratas-Abogados del Estado), que queda vinculado a 10 empresas. Es destacable la posición autónoma que adquieren las instituciones de la comunidad de Madrid, como círculo autónomo, el C3 (Comunidad de Madrid –UCD) respecto a periodos anteriores; además de su posición

²⁶⁵ Véase *Composición histórica del Ibex35*. Bolsa de Madrid. [en línea]. [Consultado el 01-12-14]. Disponible en: <http://www.bolsamadrid.es/docs/SBolsas/InformesSB/compolIBEX.pdf>

central, con vínculos con 5 empresas diferentes (Abengoa, Mapfre, Abertis, ACS y Bankinter).

Grafo 18:

Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2010



Nota: Matriz rectangular. Colores según filas y columnas, tamaño según grado (número de relaciones) y grosor de aristas según número de consejeros de cada círculo en la empresa.

De este modo, en este periodo el núcleo de poder político queda configurado según los siguientes niveles:

Núcleo central (K=12)

Un núcleo central formado por un conjunto de empresas vinculadas entre sí, las cuales mantienen relaciones con al menos 12 empresas (k). En este conjunto están las empresas Enpresa, Amadeus, Indra, Mediaset, Banesto, Acerinox, Abengoa, Santander, FCC, Enpresa, Iberia, Repsol y Mapfre.

Núcleo central secundario (K=11)

BME, Abertis, Red Eléctrica Española, Enagás, Técnicas Reunidas, Acciona y Ferrovial.

Núcleo central periférico (K=10)

Compuesto por Gas Natural, Telefónica, Gamesa, ACS y Bankinter.

Conjunto débilmente conectado (K < 9)

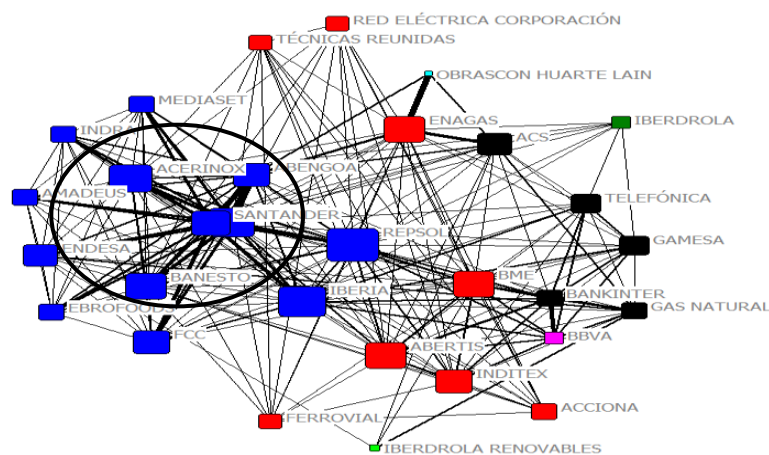
Otras empresas quedan conectadas de forma más débil al al núcleo cohesionado del núcleo de círculos de poder político: BBVA (k=9), Iberdrola (k=8), Iberdrola Renovables (k=4), y Ohl (k=3).

Es destacable el papel que cumple el Banco Santander en el núcleo central de poder político, ya que es el único banco que aparece en dicho núcleo, a excepción del Banesto, en el cual Santander tiene una participación mayoritaria. En este caso, Santander es el único Banco que permanece en el núcleo respecto a 2000, año en que aparecían en el núcleo central, junto a este banco, el BBVA y Bankinter.

Por otro lado, es especialmente importante el rol ejercido por Repsol e Iberia, antiguas empresas de capital estatal, que en esta red forman el núcleo vertebrador central. Su elevado número de relaciones (*grado*) con otras empresas (Repsol, d=25; Iberia, d= 24), derivado del número de círculos que contienen y que coinciden con los existentes en otras empresas²⁶⁶, hacen de estas empresas *actores intermediarios* fundamentales en la cohesión de los círculos. Su carácter de empresas privatizadas hace comprensible este hecho, pues han sido controlados *desde dentro por* diversos círculos de poder político.

Grafo 18.1:

Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 2010



Nota: posición según MDS, y tamaño de nodo según grado (número de círculos). Colores según nivel de K-core

²⁶⁶ Es decir, los círculos que contiene en su consejo le hacen coincidir con los existentes en 25 empresas diferentes del Ibex35.

IV.4.1. El núcleo de poder tras las transformaciones del sector financiero (2013)

Entre 2010 y 2013, se agudizan determinados aspectos de la crisis económica, con movimientos especulativos sobre la deuda pública española y una creciente tasa de paro²⁶⁷, lo cual tendrá un gran impacto en el sector financiero, particularmente en la rapidez en que se transformarán las cajas de ahorros, así como el rescate *in extremis* de muchas de ellas. Todo ello condicionará la nueva configuración del bloque de poder que, como se ha visto anteriormente (parte IV cap.2), pierde su principal articulador material, las cajas de ahorros, en pos de una posición dominante del capital internacional. Inevitablemente esto tiene una incidencia en las *estrategias de posicionamiento y defensa política del conjunto*, basadas en la cooptación de círculos políticos (cuyo resultado es la existencia de un núcleo interconectado de empresas y círculos que se ha denominado como *núcleo de poder* del Ibex35). El primer elemento importante que condiciona la nueva configuración de este núcleo viene dado por la inclusión de nuevas entidades bancarias, antes cajas de ahorro, dentro del índice (Bankia y CaixaBank). Segundo, que algunas de ellas, por la intervención directa del Estado en ellas (vía nacionalización), mantienen una posición privilegiada con diferentes círculos políticos, es el caso de Bankia.

A pesar de cambios en su interior, el núcleo de poder, resultado de la unión *estratégica* entre círculos políticos y empresas, mantiene una configuración global similar a 2010: un menor número de relaciones que vertebra el núcleo central, pero en cambio hay un equilibrio entre los diversos niveles del núcleo (centro y periferia). Los círculos centrales en este periodo son el círculo C5 (Técnicos comerciales y Economistas del Estado), articulado alrededor de la figura de José Fogado Blanco²⁶⁸, con 13 empresas en las cuales participa este círculo; el C4 (círculo de Abogados del Estado), vinculado a 11

²⁶⁷ En el primer trimestre del 2013 se llegará a la cota más alta de tasa de paro desde el inicio de la crisis económica, llegando a un 26,97%, el equivalente a 6.278.000 personas. Dos años antes, en el primer trimestre de 2010, se contaba con 4.617.700 desempleados (19,84%), casi dos millones de personas menos desempleadas. Véase *Encuesta de Población Activa*. Instituto Nacional de Estadística. [en línea]. [Consultado el 01-10-15]. Disponible en: http://www.ine.es/prensa/epa_tabla.htm

²⁶⁸ Secretario de Estado de Presupuestos y gastos (1996-2000), Secretario de Estado de Economía de la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa (2000-2002), Secretario de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa (2002-2004) y Diputado (2004-2008).

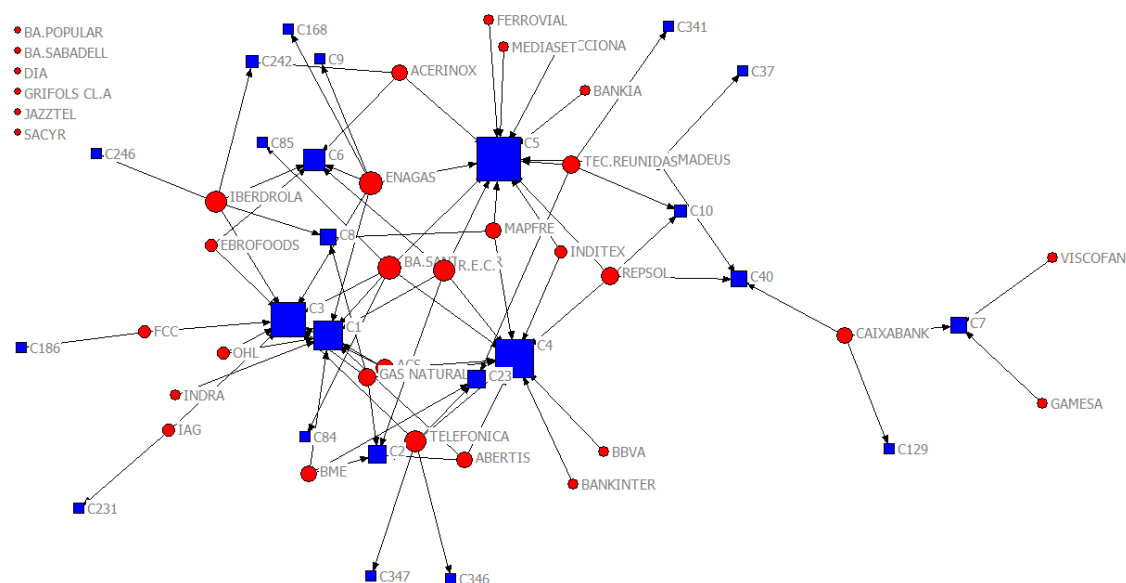
empresas, el cual queda ligado a la figura de José Luis Del Valle Pérez²⁶⁹, como articulador del conjunto y nexa con otros círculos.

En 2013 la forma en que se insertan estos círculos políticos dentro de la red corporativa sigue un esquema de *árbol*. Es decir, no hay una cohesión alrededor de los círculos, es decir, el conjunto de círculos no consiguen conectar el total de las empresas.

En el grafo (grafo 19) podemos observar este hecho, cómo un núcleo formado por un grupo de empresas queda unido a partir de círculos centrales, los círculos C1 (Ministerio de Fomento), C3 (Cortes Generales), y los dominantes C4, C5, quedando en la periferia un conjunto de empresas vinculadas con el centro únicamente partir de un círculo (el caso de CaixaBank, o Viscofán y Gamesa, unidos al núcleo por el círculo periférico C40 de notarios).

Grafo 19:

Red de empresas del Ibex35 unidas a círculos políticos en 2013



Nota: Matriz rectangular. Colores según filas y columnas, tamaño de nodo según grado (número de relaciones).

Si transformamos la matriz de círculos por empresas en una matriz cuadrada de empresas (Grafo 19.1), en las cuales los círculos son los lazos, es más evidente la división de las empresas según los diversos niveles de conexión con los círculos políticos de padrinazgo:

²⁶⁹ Abogado del Estado, participó en la UCD durante su primer gobierno en democracia, como diputado (1979-1982) y como subsecretario del Ministerio de Administración Territorial (1981-1982).

Núcleo interconectado 1 (K=12)

Conjunto de 13 empresas con al menos 12 relaciones en las cuales el círculo actúa como vínculo. Este núcleo está formado nuevamente alrededor del Banco Santander, el cual además tiene el mayor grado de relaciones ($g=25$). Esta entidad tiene una gran cercanía a partir de círculos comunes con Enagás, Red Eléctrica Corporación o Repsol. En 2010 el Banco Santander quedaba fuertemente vinculado a Repsol, pero también con una mayor cercanía con Mapfre o Abengoa. Otro elemento a destacar es la inclusión de Bankia dentro del núcleo cohesionado, siendo la única entidad financiera junto con el Banco Santander que aparece dentro de este grupo de empresas.

En 2013 el núcleo central interconectado por círculos políticos estaba formado por:

Enagás, Santander, Red Eléctrica Corporación, Repsol, Bankia, Técnicas Reunidas, Mediaset, Ferrovial, Amadeus, Acerinox, Acciona, Mapfre e Inditex.

Núcleo 2 (K =10)

Conjunto formado por 5 empresas que tienen al menos 10 relaciones con otras empresas a partir de un mismo círculo. Está formado por:

BBVA, Gas Natural, Telefónica, ACS, Abertis, y Bankinter.

Núcleo 3 (K=9)

Tercer grupo central conectado a con al menos nueve empresas con las que comparte al menos un mismo círculo. A este grupo pertenecen OHL, Iberdrola, IAG, Ebrofoods, FCC y BME. Este es un subconjunto que carece de una entidad financiera de referencia.

Posición central menos conectada (K=7)

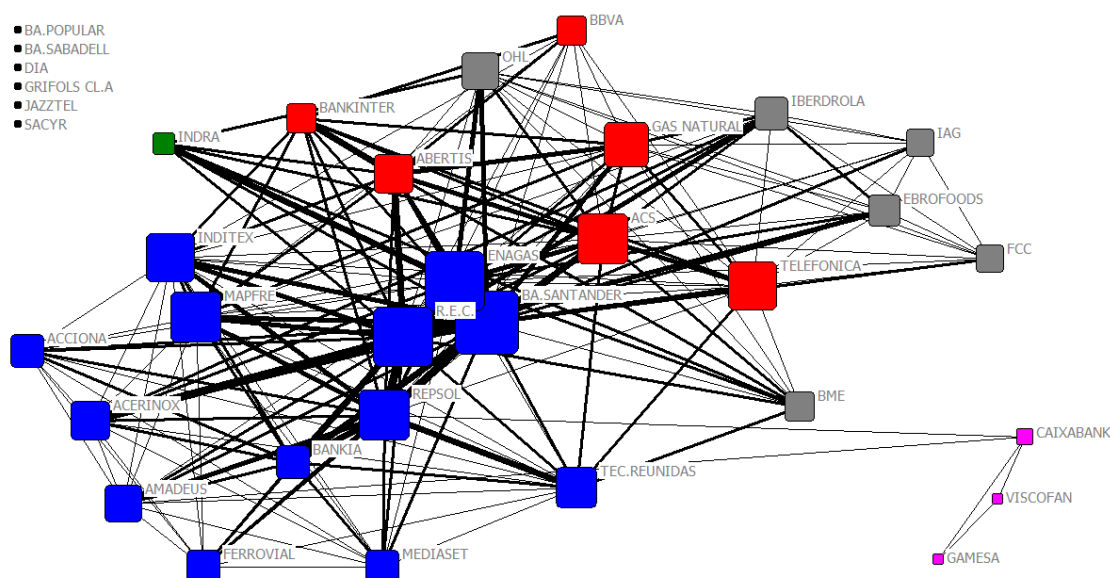
La empresa tecnológica Indra queda unida al núcleo central, pero sin embargo tiene el menor número de círculos que le unen a otras empresas (7).

Grupo periférico (K=2)

Conjunto periférico formado Viscofán, Gamesa y Caixabank. Ésta última sirve de conexión del grupo con el núcleo central de poder político, en tanto Viscofán y Gamesa carecen de relaciones con el núcleo a partir de un círculo común.

Grafo 19.1:

Red de empresas del Ibex35 unidas por círculos políticos. El núcleo de poder en 2013



Nota: posición según MDS, y tamaño de nodo según grado (número de círculos).

En resumen, la posición de los círculos políticos en la red corporativa refleja la continuidad de un núcleo central cohesionado alrededor de un conjunto de círculos, pero a su vez da cuenta de una incapacidad de los círculos políticos hegemónicos de cohesionar al total de empresas. Por el contrario, se da la situación de un grupo de empresas cada vez menos ligada a los círculos políticos hegemónicos, como sucede con Caixabank, Viscofán o Gamesa, los cuales se desvinculan de las *estrategias de posicionamiento y defensa* tradicionales.

En cuanto a la situación del núcleo central destaca la posición de Bankia como nueva entidad que rivaliza con Santander (aunque en una posición más periférica) como entidad financiera dominante dentro del núcleo central de poder, pues en 2010 esta última aparecía como única entidad bancaria en este núcleo central. Esto indica una rivalidad en estrategias similares de posicionamiento, cuya relevancia recae en la diferente naturaleza de ambas: una entidad que se mantiene en el núcleo desde 2000 y una nueva entidad controlada por el Estado cuya creación se remonta a 2010.

PARTE IV. CAPÍTULO 5. LA EVOLUCIÓN A LO LARGO DE LOS CUATRO PERIODOS: LA UNIDAD SOCIAL, POLÍTICA Y MATERIAL DEL BLOQUE DE PODER

Analizar el Ibex35 como bloque, más allá de una abstracción teórica y empírica, permite identificar elementos que lo caracterizan como conjunto contradictoriamente unificado, en el plano social, material y político, y en cuyas combinaciones y alteraciones de elementos encontramos los cambios, pugnas y las luchas por la hegemonía entre diversas fuerzas sociales. Hasta cierto punto, se convierte en un lugar de cruce de diversas fracciones de capital que sostienen el bloque, así como un medio de acumulación material, basado en la centralidad de los mercados bursátiles y la financiarización creciente. Por otro lado, por su dimensión extraeconómica, viene a ser un espacio donde se encuentran diversas fracciones de clase, coinciden y se forman social y políticamente. Dicho encuentro puede darse por la *forma* particular de determinados aparatos que aparecen en el bloque, el Estado y el consejo de administración, cuya forma posibilita la coexistencia de diversas fracciones, clases y proyectos de clase. Estos mismos aparatos favorecen la unidad política de las diversas clases y fracciones que lo integran, dada su particular forma: el consejo por estar compuesto por un conjunto de *lugares*, que representan un proyecto de hegemonía de clase y la unificación de sus integrantes bajo el mismo; y el Estado, visto como “condensación material de una relación de fuerzas”²⁷⁰, por sus diferentes poderes (ejecutivo, legislativo, fuerzas militares, judicial) y ramas (ministerios), que permiten la coexistencia de diversas clases y fracciones de clase.

De ahí que los miembros del consejo de administración de las grandes empresas que integran el Ibex35 tengan que ser entendidos por su función como parte de una *estrategia de clase*. Más allá, la cooptación de consejeros vinculados a la administración del Estado forman parte de un proyecto de hegemonía política, que implica la pugna por una forma de Estado determinado, lo que permite a su vez su organización y unidad política. Por otro lado, el posicionamiento de un consejero vinculado a la administración del Estado (adE), forma parte de una estrategia de posicionamiento, mediante la incorporación de *círculos políticos*, lo que no necesariamente tiene que implicar un

²⁷⁰ Siguiendo la definición de Poulantzas del Estado como lugar donde coinciden diferentes fracciones, pero con una materialidad con unas contradicciones internas propias, independientes del circuito económico. Como “condensación material de una relación de fuerzas entre clases y fracciones de clase, tal como se espera de forma específica, en el seno del Estado” (Poulantzas, 1978: 154).

proyecto de clase, sino un medio de defensa corporativo ante posibles intervenciones del Estado, cambios de legislación, posibilitando el contacto directo con determinados ministerios y áreas estratégicas del Estado.

En este capítulo exploraremos la evolución del bloque a lo largo de los periodos –que coinciden con los cortes del corpus empírico- entorno a 1991, 2000, 2010 y 2013, analizando este bloque como espacio dinámico donde se desenvuelven un conjunto de fracciones dominantes, de círculos políticos para la defensa corporativa y de estrategias y proyectos de hegemonía que involucran una forma de Estado determinado, y que permiten unificar políticamente a un conjunto de fracciones. Un lugar privilegiado en el análisis diacrónico de este bloque tiene el contexto de crisis económica y el retroceso del Estado como actor económico, ambos elementos son fundamentales para entender la evolución del bloque y la importancia que adquiere, según el momento, la condición material, social o política del mismo.

IV.5.1. La unión social y material del bloque: redes de capital, fracciones de capital y unidad material del bloque de poder económico

Al hablar de unidad social se trata de identificar un contexto de clase común, según unos límites determinados, así como los elementos que provocan dicha unión y, en su caso, las divisorias. En el caso de aquellos grupos de personas que coinciden como propietarios y directivos de las empresas del Ibex35, hemos visto que conforman una parte de la *clase capitalista*, pero más allá forman un conjunto de *fracciones dominantes de la clase capitalista*, unificadas a partir del liderazgo de determinadas fracciones hegemónicas²⁷¹. Más allá, la unión del bloque remite a su vez a una cuestión material. Es decir, estas fracciones comparten un régimen de acumulación similar (cotización en el mercado bursátil) y unos intereses económicos comunes, que las diferencian de otras fracciones capitalistas dominantes²⁷². Ello implica, por ejemplo, que el rendimiento del

²⁷¹ Esta unión social engloba a las demás, ya que su definición como bloque social de clase, alude a su capacidad para integrar unos intereses materiales, así como unos intereses políticos (es decir, la unión material y política). Es decir, el liderazgo de una fracción depende de su capacidad de gestionar material y políticamente el bloque.

²⁷² A diferencia de otras fracciones capitalistas dominantes, cuyas estructuras de la propiedad son familiares (una familia controla la totalidad del capital), y su negocio surge y se desarrolla al margen del mercado bursátil (no cotiza en bolsa), generalmente propiciando una amplia capacidad de financiación propia y facilidad de negociación con los proveedores. Es el caso de Mercadona de la familia Roig, El

bloque general sea priorizado sobre el rendimiento particular de una empresa. De ahí la existencia de accionistas cruzados que priorizan las inversiones múltiples, y que permiten analizar la *unidad material* del bloque y sus divisorias internas, a través de los vínculos de *capital*. Estos vínculos van evolucionando a lo largo del periodo analizado (1991-2013) y van exhibiendo cambios en la centralidad de determinados actores que *articulan y lideran* el bloque: del Estado a las entidades bancarias (1991-2000), de las entidades bancarias a las cajas de ahorro (2000-2010), y de las cajas de ahorro a los bancos custodio internacionales (2010-2013).

En 1991 el Estado era su principal articulador con siete empresas, en las cuales en tres participaba como accionista de control, con niveles por encima del 50%, en Endesa (75,99%) Repsol, (66,5%), Tabacalera, (52,36%); en otras tres por debajo del 50%, pero como accionista dominante, en Fecsa, (40%), Sevillana, (32,24%), y Telefónica, (32,28%); y como accionista minoritario en Unión Fenosa (6,7%). Durante este periodo únicamente aparece otra fracción dominante, aquella liderada por Banesto y que integra una empresa de la construcción (Agroman), una inmobiliaria y una empresa metalúrgica (Acerinox).

Las fracciones de capital familiar, que en periodos posteriores tendrán un papel relevante, durante este periodo tienen un papel menor en el bloque. La posición más relevante la ostenta la familia March, con participaciones en Uralita (34,94%) y Corporación Financiera Alba (30,15%) a través del banco propiedad de la familia, la Banca March. Otras fracciones familiares de referencia, por la capacidad de control sobre las entidades cotizadas, son las Koplowitz en FOCSA (luego FCC) o Caprile y Casasús en la constructora Huarte (luego OHL), luego apartados de la misma²⁷³.

Tabla 19:

Corte Inglés de Isidoro Álvarez, o Mango de Isak Andic, todas ellas empresas multinacionales bajo una estructura familiar de la propiedad, sin la inclusión de estas en el mercado secundario.

²⁷³ En 1996 Huarte entró en suspensión de pagos. En 2003 fueron condenados Mario Caprile y Joaquín Casasús por apropiación indebida, causando la descapitalización de la entidad y el perjuicio del resto de accionistas de Huarte. Según el auto "Existe prueba directa y múltiples indicios que relacionan a Casasús con CASOL, circunstancia conocida por Caprile que está de acuerdo con la actuación de aquel, y que acreditan que ambos, abusando de su posición de administradores únicos de HASA-Huarte, promueven un acto de disposición patrimonial de bienes en perjuicio de la sociedad y de sus accionistas no administradores". El País. 01-08-2003. *Dos años de cárcel para Caprile y Casasús por el 'caso Huarte'*. Véase *Sentencia n° 954/2005 de TS, Sala 2ª, de lo Penal, 28 de Junio de 2005*. [en línea]. [Consultado el 06-09-15]. Disponible en: <http://supremo.vlex.es/vid/apropiacion-indebida-18041452>

Familias y participaciones más importantes en el periodo 1991

Mario Caprile y Joaquín Casasús (Hasa S.A.)	HUARTE	52,69
Kopolowitz (Construcciones y contratas S.A)	FOCSA	51,66
Familia March (Banca March)	URALITA	34,94
Familia March (Banca March)	CORPORACIÓN ALBA	30,15
Casimiro Molina Ribot	POPULAR	5,3
Familia Masaveu	HIDROLÉCTRICA DEL CANTÁBRICO	5,12
Emilio Botín-Sanz de Santuola y López (Fundación Marcelino Botín)	SANTANDER	4,95
Mario Conde	BANESTO	2,12

Fuente: *Capital social*, Informe anual financiero de las empresas que cotizaban en el Ibex35 en 1991. Elaboración propia.

El periodo que se extiende entre 1991 y el 2000 abriga múltiples cambios que revolucionaron el bloque de poder: la fracción de Banesto desaparece, tras el encarcelamiento de su accionista de referencia (Mario Conde) y su compra mediante subasta por el Santander; la fusión entre múltiples entidades financieras, entre la banca pública Argentaria y el BBV (1999), y entre Santander y Central Hispano (1999); más allá, durante el periodo del Partido Popular (1996-2000), se produce la privatización de la casi totalidad de empresas en las que el Estado tenía un control, manteniendo únicamente un porcentaje importante en Red Eléctrica (28,5%). En contraposición, emerge una nueva fracción de capital, la fracción de capital patrimonial-financiero, con las cajas de ahorros como principal soporte financiero, en la cual sus administradores proceden de gobiernos nacionales, de la administración estatal, de corporaciones municipales y autonómicas, constituyendo así su base social. Estas cajas entran en el accionariado de múltiples empresas del Ibex35 (11 en total), principalmente del sector de la energía, pues siete de las once pertenecen a este sector (Aguas de Barcelona, Hidroeléctrica del Cantábrico, Endesa, Iberdrola, Repsol o Unión Fenosa). Otro sector en el cual penetra esta fracción es el de las telecomunicaciones, con la participación de Caja Madrid en Sogecable, y de La Caixa en Terra. En total seis cajas de ahorro participan en 11 empresas del Ibex, no obstante, en este periodo mantienen participaciones minoritarias, en las que sobresalen las de La Caixa en Acesa (29,3%), en Catalana de Gas (26,09%) y en Repsol (10,03%).

Otra de las fracciones en expansión es la financiera, tradicionalmente asociada a las familias de banqueros del País Vasco (Familia Ybarra en el BBV) y Santander (Familia Botín), que en este momento, tras las fusiones producidas, han tenido que reconstituirse en alianza con otras fracciones, convirtiéndose en capital dominante en numerosas

sociedades del Ibex35, y en el caso del BBVA en articulador del bloque (junto a La Caixa). En el caso del Santander y la familia Botín, se fusiona con una entidad con múltiples intereses en el sector industrial -particularmente el de la construcción-, la conformada por el Banco Central y el Hispano, con múltiples participaciones en 1991: el Central en la petrolera Cepsa (13,5%) y la constructora Dragados (23,5%) y el Hispano Americano en la constructora Vallehermoso (27,62%). En el caso del BBV, que mantenía participaciones en dos eléctricas (Iberdrola y Sevillana) en su fusión con Argentaria, al ser una banca pública, supone primordialmente una alianza estrecha con círculos políticos, que se materializará con la vicepresidencia de Francisco González (antiguo presidente de Argentaria). Para el año 2000, el Santander (BSCH) mantiene las participaciones dominantes en las dos constructoras, Vallehermoso (20,19%) y Dragados (26,16%), y una participación importante (10%) en Unión Fenosa. Por el contrario, el BBVA opta por extender sus intereses, convirtiéndose en el accionista *articulador del bloque* en el periodo de 2000 (con participación en ocho empresas): amplía sus participaciones en el sector energético, entrando en el accionariado de antiguas empresas públicas, como Repsol (9,78) o Endesa (2,78); entra también en el accionariado de la metalúrgica Acerinox (13,78%), antes participada por Banesto y en la empresa concesionaria de autopistas Acesa (6,5%). Más allá, el BBVA se constituye como un actor importante en el sector de las telecomunicaciones, entrando en las dos empresas de referencia entonces: con una participación importante en Sogecable (10,29%), pionera en televisión por satélite y vinculada a la Familia Polanco (19,9%); y como accionista minoritario en Terra (1,34%), portal de internet lanzado por Telefónica, que en 2003 será recomprado por la antigua empresa pública, tras arrojar pérdidas por valor de 2009 millones de euros²⁷⁴. Los dos bancos, como accionistas que participan a su vez como entidades en el Ibex, suman un total de 12 entidades participadas (10 si no contabilizamos a los dos bancos).

Finalmente, no como articuladores, sino como *propietarios mayoritarios*, aparecen en este periodo las fracciones de capital familiar, consolidándose como fracción propietaria en el Ibex35, con el control por encima del 20% de 6 sociedades del Ibex, frente a las 4

²⁷⁴ Véase *Cronología de Terra*. El Mundo. [en línea]. [Consultado el 10-09-15]. Disponible en <http://www.elmundo.es/mundodinero/2005/02/18/Noti20050218101135.html> Para la OPA de Telefónica sobre la totalidad de acciones de Terra, véase *Folleto explicativo de la Oferta Pública de Adquisición formulada por Telefónica, S.A. sobre la totalidad de las acciones de Terra Networks, S.A.* CNMV. [en línea]. [Consultado el 10-09-15]. Disponible en: <http://www.cnmv.es/opas/opa268.PDF>

de 1991, y a diferencia de los bancos y cajas de ahorro, ambas con dos sociedades respectivamente en las que mantienen el control. Destacan por estrategias diferenciadas, unas por optar por participaciones en diversas empresas, y otras por participaciones de control. La familia Polanco y los March, optan por participar en varias sociedades del Ibex, en una con capital dominante propio (Prisa en caso de Polanco con un 44,53%, Corporación Financiera Alba en caso de los March con un 24%), y en alianza con otros accionistas en una segunda empresa del Ibex: la familia Polanco en Sogecable junto a Canal + Francia y BBVA; y la familia March junto a Florentino Pérez en ACS. En contraposición, otras familias, como la Koplowitz (la vertiente de Esther Koplowitz) o Del Pino Calvo-Sotelo, optan por mantener una participación de control dentro de una sola sociedad del bloque, con niveles superiores al 50%.

Tabla 20:

Familias y participaciones más importantes en el periodo 2000

Esther Koplowitz (B-1998 S.L. Grupo Vivendi)	FCC	56,97
Del Pino (Portman Baela, S.L. y Profesa Investment B.V.)	FERROVIAL	57,54
Familia Polanco (PRISA)	PRISA	44,53
Familia March (Banca March)	ALB	24,99
Familia March (Banca March)	ACS	23,85
Familia Polanco (Promotora de Publicaciones S.L.)	SOGECABLE	19,74
Florentino Perez	ACS	8,67
Alicia Koplowitz	ACERINOX	6,52
Pedro Ballvé Lantero (BITONCE, S.L., CARBAL, S.A. y UNIBALL, S.L.)	TELEPIZZA	5,39
Elías Masaveu del Campo	BANKINTER	4,98
Emilio Botín (Fundación Marcelino Botín)	SANTANDER	1,52

Fuente: *Capital social*, Informe anual financiero de las empresas que cotizaban en el Ibex35 en 2000. Elaboración propia.

Cabe destacar en este periodo la incursión de entidades financieras extranjeras. En particular, el banco custodio Chase Manhattan Bank, que pasa de tener participaciones en 1991 en dos sociedades (Vallehermoso y Mapfre) a cuatro en el año 2000 (Acerinox, Telepizza, Santander y Unión Fenosa). O Citibank, con participaciones en Terra y Telefónica.

De aquí en adelante, hasta la agudización de la crisis económica -que derivará en crisis inmobiliaria y financiera, y culminará con la aprobación de la Ley de cajas en mayo de

2011, iniciando la privatización del sector, y convirtiéndolas en fundaciones-, será el periodo dorado de las cajas de ahorro, y más allá de éstas, del capital patrimonial-financiero como fracción hegemónica del Ibex35. Este periodo supone su transformación en fracción articuladora y de control del bloque de poder económico. En 2010 seis cajas de ahorros (Bancaja, Caja de Ahorros de Asturias, Caja Madrid, Cajastur, La Caixa y Caja de Ahorros de Salamanca y Soria) tienen participaciones en 12 sociedades del índice (Abertis, Bme, Criteria Caixacorp, Ebrofoods, Enagas, Gas Natural, Iberdrola, Iberia, Indra, Mapfre, Repsol y Telefónica). Además, pasan de ser accionistas minoritarios -a excepción de La Caixa- en el 2000, a consolidarse como accionistas de referencia del Ibex35 en 2010. En cinco empresas mantienen participaciones superiores al 20%, concretamente en Abertis, Criteria, Gas Natural, Iberia e Indra. Y mantienen porcentajes superiores al 10% en dos, en Repsol y Mapfre. De las seis cajas de participan en el Ibex35, son dos las que destacan en participaciones, Caja Madrid y La Caixa, con cinco y seis participaciones respectivamente, con participaciones mayoritarias, con mucha distancia del resto de cajas (Bancaja con dos, y el resto con una, todas ellas por debajo del 5%).

La dinámica de la fracción financiera tradicional es totalmente opuesta. Los bancos que en 2000 eran articuladores en el Ibex35, el BBVA y el Santander, reducen el número y nivel de participación en el accionariado de empresas del Ibex35 (de 10 a 5). El Banco Santander se retira de Sacyr Vallehermoso y de Acerinox, únicamente manteniendo participaciones en una entidad, Banesto. El BBVA, reduce de ocho a cuatro sus participaciones en el Ibex, en ACS, BME, Repsol y Telefónica, con niveles de participación inferiores al 6%. Durante la crisis económica optan así por retirarse de sus principales inversiones en 1991 y 2000: las empresas de construcción y energía.

Será otra fracción la que en este periodo rivalice con la fracción patrimonialista por ser la fracción propietaria en el Ibex35: la fracción de capital familiar. Esta aumenta ostensiblemente su participación en el bloque de poder económico en 2010, con participaciones de control (por encima del 50%) en un total de cinco empresas (en ocho si se tiene en cuenta un nivel menor, del 40%) de las tres que controlaban dichas fracción en 2000 y dos en 1991. Destaca la aparición de varias familias, particularmente, la Ortega en Inditex, que representa una novedad en el capital familiar español. Otras familias pertenecen a dinastías de empresarios reconvertidas ahora en fracciones dominantes del bloque de poder económico: la Entrecanales en Acciona, la

Villar Mir en OHL, constituidas alrededor de emporios de la construcción²⁷⁵; y otras de larga trayectoria en sectores industriales como los Benjumea o los Lladó Fernández Urrutia. Otras mantienen su posición en el Ibex35 desde su nacimiento, como la familia Koplowitz, los March o los Del Pino Calvo-Sotelo. Estos últimos, no obstante, tras la muerte del patriarca en 2004, inician una expansión en diversas empresas, participando en cinco entidades del Ibex35 (Acerinox, Ebrofoods, Indra y Gamesa), además de su brazo tradicional, Ferrovial. Los March, a través de la Corporación Financiera Alba, inician también su expansión, de dos a cuatro participaciones entre 2000 y 2010. Ambas familias (March y Del Pino) coinciden en tres empresas (Acerinox, Ebrofoods e Indra), no obstante, a diferencia de los Del Pino, los March mantienen participaciones mayores. Por último, les diferencia su capital de base: los March tienen como sociedad principal de la familia una entidad bancaria, la Banca March; a diferencia de los Del Pino, que tienen como entidad principal de sus inversiones a Ferrovial, empresa constructora y de servicios.

Tabla 21:

Familias y participaciones más importantes en el periodo en 2010

Familia Benjumea	ABENGOA	62,08
Familia Entrecanales, S.A.	ACCIONA	59,63
Amancio Ortega Gaona (Gartler, S.L. Y Partler 2006, S.L.)	INDITEX	59,29
Familia Villar Mir	OHL	57,16
Esther Koplowitz Romero De Juseu	FCC	53,82
Familia Del Pino Calvo-Sotelo Portman Baela, S.L	FERROVIAL	45,85
José Lladó Fernández-Urrutia	TÉCNICAS REUNIDAS	43,79
Silvio Berlusconi	MEDIASET	41,55
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACERINOX	24,24
Jaime Botin-Sanz De Sautuola Y Garcia De	BANKINTER	23,87
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACS	23,30
Victor Grifols Lucas	GRIFOLS	14,92
Florentino Pérez (Inversiones Vesán)	ACS	12,52
Alicia Koplowitz (Feynman Capital SI)	ACERINOX	11,66
Familia March (Corporación financiera Alba)	INDRA	10
Alberto Alcocer Torra	ACS	6,93
Alberto Cortina Alcocer	ACS	6,93
Rosalía Mera	INDITEX	5,86

²⁷⁵ Los Entrecanales fundan en 1970 la empresa de construcción Entrecanales y Tavora, que en 1997, tras un periodo de fusiones, pasó a denominarse Acciona. Los Villar Mir, cuya base es Obrascón, adquirida por Juan Miguel Villar-Mir, ministro de Hacienda (1975-1976), en 1987 fusionada con Huarte, y en 1990 constituyendo OHL.

Familia March (Corporación financiera Alba)	EBROFOODS	5,7
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	ACERINOX	5
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	EBROFOODS	5
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	INDRA	5
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	GAMESA	2

Fuente: *Estructura de la propiedad*, Informe anual de gobierno corporativo de empresas que cotizaban en el Ibex35 en 2010. Elaboración propia.

Finalmente, en 2013, las entidades financieras extranjeras ya se constituyen en actor relevante del Ibex35 (Tabla 14.1). Éstas, que integran la fracción de capital internacional, tuvieron un papel secundario frente a las cajas de ahorro en 2010, aún sin capacidad de articular un conjunto importante del Ibex35 bajo unas compañías concretas. No obstante, ya en 2013 se encuentran expandidas a lo largo del bloque de poder económico. En total, en 2013, 19 entidades financieras extranjeras mantienen participaciones significativas en 15 empresas del Ibex. En ocho mantienen, en conjunto, un porcentaje superior al 10%; en Amadeus, en Banco Popular, Indra e Iberia por debajo del 20%; y superior a este porcentaje en Bankinter (24,69%), BBVA (21,28%), Grifols (22,93%) y Santander (31,26%). Este último es la entidad con mayor participación de capital extranjero del Ibex35, con un 31,26% de su capital en posesión de tres entidades (The Bank of New York Mellon, State Street Bank Trust y Chase Nominees). Dos son las que tienen una mayor participación, Chase Nominees y Bank of New York Mellon, con tres participaciones.

El año 2013, tras la fusión de las cajas de ahorro y su transformación en fundaciones tenedoras de acciones de las resultantes entidades bancarias, éstas pasarán a un segundo plano en el bloque de poder, perdiendo su poder articulador. De las dos entidades principales, La Caixa y Caja Madrid, únicamente se mantiene La Caixa, ahora Caixabank, como referencia de la fracción financiera-patrimonial tras la intervención de Bankia (entidad resultado de la fusión de Caja Madrid y Bancaja con cuatro cajas menores) por el Estado, con 5 participaciones (Telefónica, Abertis, Repsol, Gas Natural y BME). La Caixa será la única entidad de la fracción del capital financiero, de origen patrimonialista, cuyo accionariado lo controla la antigua entidad (Fundación La Caixa), pero abierto ahora a la participación de otros accionistas.

Por el contrario, la fracción de capital financiero internacional, con entidades financieras extranjeras como base –quienes en 2010 tenían un papel significativo, pero no dominante-, en este momento se consolidan como fracción articuladora del bloque.

En esta fracción de capital se integran bancos custodio, fondos de pensiones y de inversión, los cuales participan en 25 empresas del Ibex35. De ellas, en 12 superan el 10% de participaciones, y en cinco alcanzan niveles por encima del 20%, en Amadeus (21,137%), Santander (33,08%), BBVA (29,99%), Grifols (24,91%) o IAG (24,71%). Entre las entidades que conforman la fracción de capital internacional, destacan especialmente Blackrock, banco custodio que mantiene participaciones en 11 sociedades del Ibex, el doble que el siguiente accionista, La Caixa, con cinco, mantiene un porcentaje entre el 3% y el 7%, en BBVA, Sabadell, Grifols, IAG, Ferrovial, Viscofán, DIA, Iberdrola, Gamesa, Amadeus o Telefónica. En otro punto quedan dos fondos de inversión importantes por representar un porcentaje mayor de acciones y, por tanto, con mayor capacidad de control: Chase Nominees y State Street Bank, ambos accionistas de referencia de BBVA y Santander.

La fracción de capital familiar ve disminuir su poder como clase propietaria, es decir, descende su nivel de participación en empresas y por tanto la base de su control. En total, en 11 empresas existía una participación de capital familiar que superaba el 20% en 2010, mientras que en 2013 se reduce a 8 empresas. De éstas, cinco empresas superaban el 50% de capital familiar en 2010, mientras que en 2013 descende a cuatro. Por el contrario, aumentan el número de accionistas con participaciones significativas entre el 10% y el 20%, en total 10 accionistas que correspondían a capital familiar o unipersonal.

La unidad material del Ibex35 a lo largo de estos 22 años evoluciona, por tanto, de un liderazgo del capital estatal en 1991, al capital patrimonial-financiero, a finalmente una articulación del capital financiero internacional. No obstante, las fracciones de capital familiar se mantienen como la fracción *propietaria* de referencia, a pesar del descenso en el nivel de sus participaciones.

Tabla 22:

Familias y participaciones más importantes en el periodo 2013. Variación de capital respecto a 2010

Nombre accionista	Empresa Ibex35	2013	2010	Dif %
Familia Villar Mir	OHL	61,06	57,16	3,9
Amancio Ortega Gaona (Gartler, S.L. Y Partler 2006, S.L.)	INDITEX	59,29	59,29	0
Esther Koplowitz Romero De Juseu	FCC	50,02	53,82	-3,8
Silvio Berlusconi	MEDIASET	41,55	41,55	0
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	FERROVIAL	41,05	45,85	-4,8
José Lladó Fernández-Urrutia	TÉCNICAS REUNIDAS	37,09	43,79	-6,7
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACERINOX	23,5	24,24	-0,74
Jaime Botin-Sanz De Sautuola	BANKINTER	22,94	23,87	-0,93
Familia Villar Mir	ABERTIS	18,93	0	18,93
Familia March (Corporación financiera Alba)	ACS	16,3	23,3	-7
Familia Grifols (Deria, Rodellar Amsterdam y Thorthol)	GRIFOLS	14,92	14,92	0
Leopoldo Fernández Pujals	JAZZTEL	14,67	No figura Ibex	-
Demetrio Carceller (Disa Corporación Petrolifera, S.A.)	SACYR	13,01	6,747	6,263
Florentino Pérez (Inversiones Vesán)	ACS	12,52	12,52	0
Familia March (Corporación financiera Alba)	INDRA	11,32	10	1,32
Alicia Koplowitz (Feynman Capital SL)	ACERINOX	10,99	11,66	-0,67
José Manuel Loureda (Prilou, Prilomi)	SACYR	8,42	13,264	-4,844
Familia March (Corporación financiera Alba)	EBROFOODS	8,2	5,7	2,5
Manuel Manrique Cecilia (Cymofag)	SACYR	5,75	6,429	-0,679
José Del Pilar Moreno Carretero (Beta Asociados)	SACYR	5,35	4,03	1,32
Jose Luis Gómez-Trenor Fos (Empresas Comerciales E Industriales Valencianas, S.L.)	EBROFOODS	5,1	0	5,1
Maria Del Carmen Careaga Salazar	Viscofán	5,07	No figura Ibex	-
Ortega (Rosp Corunna Participaciones)	INDITEX	5,05	5,86	-0,81
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	INDRA	4	5	-1
Alberto Cortina Alcocer	ACS	3,9	6,93	-3,03
Alberto Alcocer Torra	ACS	3,6	6,93	-3,33
Familia Del Pino Calvo-Sotelo (Lolland Y Casa Grande De Cartagena)	ACERINOX	3	5	-2

Fuente: *Estructura de la propiedad*, Informe anual de gobierno corporativo de empresas que cotizaban en el Ibex35 en 2013 y 2010. Elaboración propia.

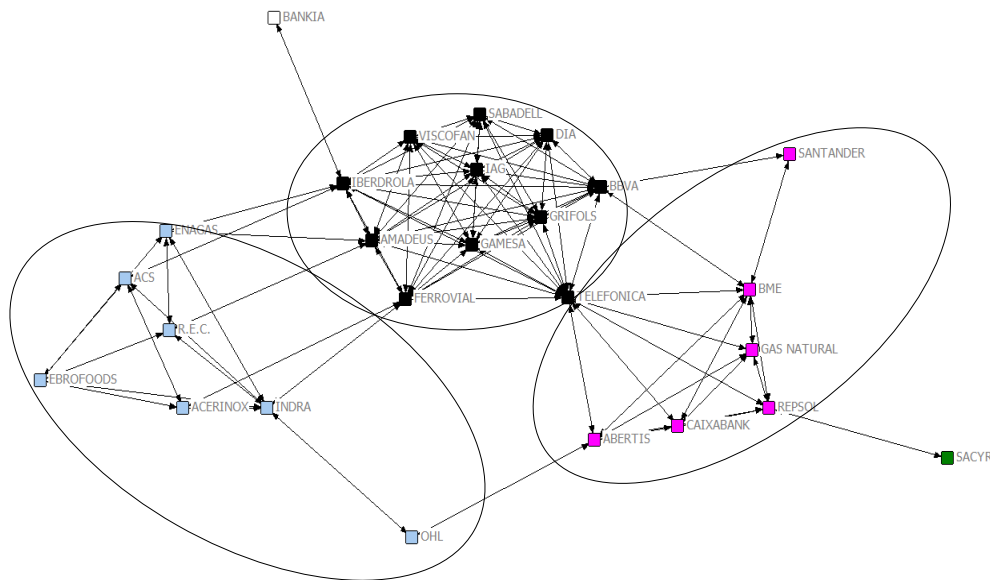
Por tanto, la cohesión del bloque y el liderazgo descansa en tiempos más recientes, tanto en las fracciones familiares propietarias como en las fracciones de capital financiero internacional, capaces de articular materialmente el conjunto.

Como se ve en el grafo 20 (que también aparece en parte IV cap.2) son dos fracciones que optan por espacios distintos de acción. La esfera de incidencia de la fracción de capital internacional, liderada por Blackrock como representante articulador de esta

fracción, abarca BBVA, GRIFOLS, TELEFÓNICA, GAMESA, FERROVIAL, AMADEUS, IBERDROLA, VISCOFÁN, SABADELL, IAG, y DIA, un conjunto más densamente entrelazado, debido al cruce mayor de accionistas. A pesar de la separación, destaca el punto de unión que ejerce Ferrovial entre la fracción de capital familiar (liderada por Del Pino) y la fracción de capital internacional, pues coincide la participación de la familia del Pino (Portman Baela S.A.) junto a participaciones de BlackRock (3%). Otro de los puntos de conexión con otras fracciones de capital es la antigua empresa Telefónica, en la cual coincide la última representación del capital patrimonial-financiero (La Caixa) con el capital internacional (BlackRock).

Grafo 20:

Red de empresas del Ibex35 unidas por accionistas en 2013



Nota: matriz cuadrada) unidas por accionistas. Aplicado el análisis de comunidades Girvan Newman ($Q=0,340$ para cinco clusters).

IV.5.2.La unidad política: bloque en el poder y su defensa a corto y a largo plazo

El Ibex35 también es un bloque en un sentido extraeconómico. Esto se refiere a una condición particular de las empresas y su estructura de gobierno -basada en los consejos de administración como aparatos de apropiación-, lo que permite articular elementos y estrategias extraeconómicas como, por ejemplo, integrar a distintas fuerzas sociales en un mismo proyecto de hegemonía, o exhibir una estrategia de defensa corporativa de un conjunto ante posibles intervenciones. En este trabajo se analizan dos funciones extraeconómicas que se manifiestan con la cooptación de consejeros procedentes de

puestos de responsabilidad en la administración del Estado: como unidad y estrategia de clase, explicitada en la necesidad de incorporar un proyecto de *forma de Estado* (proyecto de hegemonía política) que unifique políticamente un conjunto (sentido político-de clase); y, por otra parte, como unidad corporativa, esto es, surge como respuesta a la necesidad de articular un núcleo de poder para la defensa de los intereses de un conjunto determinado de empresas (sentido corporativo).

Un proyecto de hegemonía de una clase o fracción se muestra en tanto que existe una estrategia de apropiación y extensión de una *forma de Estado*, en un intento por incorporar intereses que van más allá de la propia clase y erigirse en fracción hegemónica (Jessop, 1990, 2007). Estas estrategias de apropiación y hegemonía se manifiestan dentro de determinados aparatos extraeconómicos, como en el caso de las empresas, en el consejo de administración: su particular *forma* (estructura política grupal) permite la inclusión de múltiples consejeros procedentes de determinados poderes del Estado, siendo una *apuesta* por una determinada *forma de Estado*, además una forma de unificar un conjunto heterogéneo de fuerzas –que coinciden en un mismo consejo de administración- bajo un *proyecto de hegemonía*. Este proyecto se materializa como apuesta, y como tal es un intento de modelar la relación de fuerzas dentro del Estado, lo que lleva a las empresas a favorecer –mediante la cooptación de miembros de la administración del Estado- una reorientación del *balance de fuerzas* hacia uno de los distintos poderes (administrativo, judicial, militar, ejecutivo, legislativo), redundando en la consecución de los intereses de una determinada fracción.

En 1991 hay un ejemplo claro de *apuesta política* de una fracción de clase, que ambicionaba a ser hegemónica. Ésta fracción se constituye alrededor de Banesto de Mario Conde y Juan Abelló, e incluía, por tanto, el capital financiero, pero también el capital de construcción (Urbis y Agroman) e industrial (Acerninox). A comienzos de la década de los 90 esta fracción inicia un *proyecto de hegemonía*, que incluía la captación de consejeros predominantemente del poder político gubernamental, en su *intento de articular una fracción gubernamental hegemónica*, formando el conjunto de mayor tamaño articulado por consejeros de afiliación política-gubernamental (como nexo entre empresas), mayoritariamente del ámbito nacional (14 de 16). Estos articulan e integran siete empresas: Telefónica, Urbis, Banesto, Agroman, Portland Valderivas, Focsa y Cristalería española. La misma coexiste con la fracción estatal-burócrata, hegemónica en dicho periodo, y ambas se enlazan a partir de Banesto y Telefónica. Las diferencias

entre ambas recaen en dos aspectos: primero, que a pesar de ser una fracción que cuenta con un número elevado de consejeros de nivel político, únicamente incluye una empresa de capital público; y segundo, que esta queda compuesta mayoritariamente por empresas del sector de la construcción: una constructora (Focsa), dos empresas inmobiliarias (Urbis, Agroman) y dos de materiales de construcción (Portland Valderivas y Cristalería española). Junto a ellas permanece una entidad bancaria, Banesto, y la empresa pública Telefónica. Por tanto, a inicios de los 90, alrededor de Banesto se configura un proyecto de hegemonía basado en el binomio *gobierno nacional-construcción*, rivalizando con el proyecto hegemónico ligado a las empresas públicas y vinculado a partir del nivel de la alta administración al Banco BBV. Este banco, tras la intervención del Banco de España sobre Banesto y la fusión del BBV con Argentaria, se consolidará en el periodo 2000 como articulador de la fracción de capital dominante financiero-estatal.

Otro de los elementos que denota la captación de consejeros de origen político es la defensa corporativa de un conjunto de empresas. Es lo que se denomina como núcleo de poder, en el cual prima una estrategia de posicionamiento y defensa ante posibles intervenciones externas. Este se constituye alrededor de alianzas entre unos ministerios determinados a los cuales han pertenecido los consejeros de que se trate en cada momento y una serie de empresas, es decir, alianzas entre círculos políticos y empresas. En 1991 este núcleo lo conformaba un elevado grupo de empresas con intereses en similares ministerios, en total 29 empresas quedaban conectadas cada una con al menos 20 empresas a partir de un mismo círculo político. No obstante, cabe destacar la posición central de empresas vinculadas a la fracción financiera-estatal, encontrando a Telefónica, Tabacalera, BBV, Unión Fenosa, Endesa o Catalana de Gas en este núcleo, a diferencia de la posición más periférica de Banesto y el conjunto de empresas que integran la fracción financiero-gubernamental (Urbis, Cristalería, y más periféricas Agromán y Acerinox). Esto podría explicar el porqué, a pesar de constituirse como fracción de capital dominante y proyecto de ambición hegemónica, termina siendo intervenida en 1993 y vendida mediante subasta al Santander, una medida extrema del Banco de España, que puede explicarse -parcialmente- por carecer de los canales *ministeriales* estratégicos de negociación, que por ejemplo, tenía el BBV.

La desaparición del Estado como accionista de referencia en el Ibex35 traerá cambios en la configuración de los diferentes proyectos de hegemonía en el bloque. Su retirada

da paso a un nuevo accionista de referencia, el BBVA, seguido de la Caixa. Los cambios en la unidad política del bloque no se hacen esperar, dando paso a una estructura de unidad política más atomizada, con dos conjuntos dominantes ambos formados por empresas de la construcción; en cambio BBVA queda unido a un conjunto minoritario junto a Telefónica. El más importante, articulado por el Banco Santander, incluye a Telepizza, la empresa de energía Unión Fenosa y la constructora Vallehermoso, y es articulado por dos altos miembros de la administración, uno vinculado a la gestión y dirección del antiguo instituto de Hidrocarburos (José María Amusátegui De La Cierva), y un abogado del Estado, Santiago Foncillas Casaus. A pesar del poder de estos dos actores intermediarios, en este conjunto predominan los actores del nivel gubernamental-nacional (7) frente a la alta administración (4), constituyéndose en su doble vertiente, como fracción financiera-industrial, con un proyecto principalmente gubernamental-nacional. En contraposición con ella queda la formada alrededor de la metalúrgica Acerinox, otrora vinculada a Banesto, ahora articulando un conjunto de empresas principalmente de la construcción (las constructoras ACS y FCC, la metalúrgica ACERINOX y la empresa HIDROELÉCTRICA DEL CANTÁBRICO), bajo un proyecto de hegemonía fuertemente gubernamental, aunque con un menor número de consejeros (6 procedentes del nivel gubernamental y 3 de la alta administración). Ambas destacan por integrar empresas de la construcción y de la energía, siendo así ambos conjuntos que rivalizan en un modelo de acumulación similar, abarcando proyectos de hegemonía similares, pero sin fuerza para articular e imponerse sobre un conjunto amplio.

Si bien en 1991 había dos claros proyectos de hegemonía política, en el periodo entorno al fin del milenio emergen diferentes proyectos dominantes, pero sin capacidad de articular un conjunto amplio. Por ello, de proyectos de hegemonía amplios se pasa a un modelo en que los círculos políticos forman parte, principalmente, de *estrategias de defensa corporativa*, es decir, a pesar de una desarticulación de los grandes proyectos de hegemonía política, se mantienen los círculos como *estrategias de defensa y protección corporativa*. Ello puede observarse por el nivel alto de relaciones que mantiene un grupo extenso de empresas (18) a través de círculos comunes (TEF-DRC-AGS-BKT-TPI-ALB-ELE-ACR-ALT-VAL-ACX-SCH-REE-BBVA-FER-ACS-CAN-IDR), con al menos 17 empresas que quedan vinculadas por al menos un círculo político (frente a 20 del año 1991). Este núcleo central de defensa corporativa lo integran los dos grandes

bancos Santander y BBVA, junto a empresas de energía (Endesa, Red Eléctrica, e Hidroeléctrica del cantábrico) y de la construcción (Ferrovial, Dragados, Vallehermoso y ACS), constituyéndose en el *núcleo principal de defensa corporativa*. Un papel más secundario tienen las entidades que forman parte de la fracción financiera-patrimonial de La Caixa, con Repsol y Catalana de Gas como principales exponentes, en menor medida vinculadas a partir de círculos políticos. Y finalmente, como conjunto con menores nexos de defensa corporativa, quedan empresas ligadas a fracciones de capital familiar como Prisa de Polanco o FCC de Koplowiz. Con este último dato pueden contextualizarse las consecuencias de la llamada *guerra del fútbol* entre Telefónica (propietaria de Vía Digital) y Prisa (dueña de Sogecable) en la cual se desata una pugna por los derechos de emisión de partidos del fútbol a través de las plataformas de emisión por satélite, disputa que incluía, a su vez, a la fracción financiera hegemónica del BBVA, que quedaba unida en un mismo proyecto de hegemonía a Telefónica. En esa guerra, que se desarrolló a lo largo de 1997, Telefónica consiguió finalmente la emisión de la mitad de partidos de primera división, mientras que Sogecable, aún teniendo los derechos de la casi totalidad de cubles de primera división, tuvo que ceder la mitad a su competidora. Siendo que en ese momento Telefónica, a diferencia de Sogecable, carecía de una implantación masiva en televisión por satélite, este hecho significó un aliciente fundamental para atraer nuevos clientes y constituirse como plataforma de televisión por satélite de referencia.

En 2010, el proyecto del Banco Santander, ligado a la fracción de capital internacional, se erige como proyecto de hegemonía política, integrando a Acerinox, que en 2000 rivalizaba con un proyecto independiente junto a ACS o Ferrovial. En este periodo, el Santander, como parte de una determinada fracción, articula un proyecto de hegemonía eminentemente político-gubernamental, reduciendo el proyecto en el cual combinaba los nivel gubernamental y alta administración, integrando consejeros procedentes principalmente del poder político-gubernamental: para articular el conjunto de Amadeus, Santander y Banesto, a través de las figuras de Matías Rodríguez Inciarte y Guillermo de la Dehesa, ambos secretarios de Estado, uno en el Ministerio de la Presidencia durante el periodo de UCD (1981-1982) y el otro del Ministerio de Economía durante el tercer gobierno de Felipe González (1986-1988). En uno de los brazos del proyecto (el extremo de la cadena que une al Santander con otras empresas), se potencia el aspecto local del proyecto, en Iberdrola y Enagás, con consejeros

vinculados a las cajas de ahorro, y por tanto al poder autonómico: Braulio Medel Cámara, viceconsejero de economía en la Junta de Andalucía (1984-1987), y José Luis Olivas, diputado (1995-2003), consejero de economía (1995-1999) y presidente de la Generalitat Valenciana (2002-2003), nexos entre Acerinox, Iberdrola y Enagás. No obstante, para articular el nexo entre Acerinox y Banesto, se opta por una consejera de procedencia burócrata, Belén Romana García, Economista del Estado y Directora General de Política Económica del 2000 al 2003. Cabe destacar la preferencia del Banco Santander por el círculo político C4, vinculado al Ministerio de Economía, con tres posiciones en el consejo de administración del Santander. Además de ser el círculo que más consejeros del Ibex35 integra, en el proyecto de Santander ejerce de nexo entre tres empresas, entre Acerinox, Banesto, Santander y Amadeus.

Si se presta atención a determinadas relaciones latentes en el Ibex35 a finales de 2010, cabría destacar otro elemento que rodea al proyecto del banco Santander. Éste, además de ser la alternancia a los proyectos dominantes existentes en el 2000, coexistía en 2010 con un proyecto de hegemonía mayor: el proyecto de hegemonía política de Caja Madrid²⁷⁶, cuya salida a bolsa como Bankia (integrando siete cajas, siendo Caja Madrid y Bancaja las de mayor tamaño), tiene como correlato la unión –por fusión de diferentes cajas de ahorro que participaban en empresas del Ibex35 - de los consejos de administración de Técnicas Reunidas, Mapfre, Bankia, Indra, Enagás, Iberdrola, Acerinox, Banesto y Santander. Es decir, integraría un total de nueve empresas del índice mediante lazos de consejeros con vínculos en la administración del Estado, en concreto, mayoritariamente de origen político-gubernamental: un total de 20 consejeros en el conjunto del proyecto, de los cuales 11 quedaban dentro de Bankia. Después de ser intervenida en 2012, cesado el consejo de administración, se diluirá el único proyecto de hegemonía capaz de integrar un mayor número de fracciones. Más allá, se diluye el proyecto de hegemonía de la fracción patrimonial-financiera, ligada a las cajas de ahorro y al poder gubernamental, y principalmente articulada alrededor de Caja Madrid. Otros proyectos paralelos se dan, aunque éstos aluden a un menor número de empresas y fracciones de capital, como es el *proyecto burócrata-alta administración* que integra

²⁷⁶ Aludimos a vínculos entre los consejos de administración que participan en el proyecto del Santander con otros consejos de empresas en las que Caja Madrid mantenía participaciones (y que entonces estaba constituida en BFA junto a otras cajas de ahorro), pero que no aparecen debido a la limitación los datos del corte de empresas del Ibex35 a fin del ejercicio de 2010, pues BFA-Bankia se integra al índice en mayo de 2011.

los consejos de Telefónica, Inditex y Acciona, bajo el dominio de las fracciones de capital familiar, de la familia Entrecanales (Acciona) y Ortega (Inditex).

Además de éste, cabe destacar el *proyecto político-gubernamental* que involucra a tres consejos de administración, el de Abertis, ACS y Endesa, bajo capital de fracciones de capital familiar de Florentino Pérez, de los March o de Villar Mir. Este proyecto de articula por miembros del poder gubernamental-local: Florentino Pérez Fernández (que fuera concejal en el Ayuntamiento de Madrid de 1979 a 1982 y Director general de Infraestructura de transporte en el Ministerio de Transportes de 1980 a 1981) y Miquel Roca i Junyent (Diputado y concejal en el ayuntamiento de Barcelona de 1995 a 1999), ambos miembros del Partido Reformista Democrático (PRD) en los años 80, del cual el primero derivó hacia la empresa privada, y el segundo volvió al partido catalán Convergència i Unió²⁷⁷.

Explorando el núcleo de poder en 2010 –lo cual supone prestar especial atención a la unidad corporativa entre empresas basada en conexiones estratégicas con círculos políticos- podemos ver la doble posición de fuerza del Banco Santander, frente al eslabón de Caja Madrid en el Ibex35, la empresa de seguros Mapfre, en cuyo consejo se encontraba el presidente de Caja Madrid-Bankia Rodrigo Rato Figaredo. Son dos proyectos que se encontraban potencialmente entrelazados por consejos de administración, pero por sus efectos -la disolución del consejo de administración de Bankia y dimisión de Rato- podemos entrever una posible postura de dominación del Banco Santander frente a una posible coalición. La posible pugna, se efectúa a pesar de la posición estratégica de Mapfre con círculos políticos, similar a la de Santander, lo que explica su proximidad en la red de círculos por empresas (grafo 19.1). Cabe señalar, cómo una de las primeras medidas en la intervención de Bankia fue la venta de las participaciones de Mapfre en septiembre del 2013.

En 2013, disminuyen o desaparecen diversos proyectos de hegemonía existentes en 2010, en consecuencia, también se pierde la articulación y unidad que proporcionan dichos proyectos a diversas fracciones de capital. Estos se reducen a cuatro, de los cuales sólo Santander consigue agrupar a más de dos consejos de administración en el mismo proyecto. En éste se integran los consejos de Santander, Amadeus y OHL, los tres bajo dominio de fracciones de capital internacional, a excepción de OHL en la cual, aunque participan dos entidades financieras y de inversión (Fidelity International y

²⁷⁷ Miquel Roca, es miembro de Convergència Democràtica de Catalunya desde su fundación de 1974.

Deutsche Bank con un 2% y 3% respectivamente), predomina el capital familiar (57,16% en manos de la familia Villar-Mir). La fracción de capital internacional, dominante en el Santander y Amadeus, continúa así con una apuesta por el proyecto de hegemonía *gubernamental-nacional*: de 11 consejeros vinculados a la administración del Estado que aparecen en los consejos de las tres entidades (OHL, Amadeus y Santander), 7 pertenecen a este nivel de poder estatal, y por la tanto, continua su apuesta política por el poder *ejecutivo* nacional como forma de Estado dominante.

Seguido del proyecto del Santander, en 2013 aparece otro, articulado a partir de tres consejos, los de Telefónica, Inditex y Acciona, y por tanto vinculado tanto a la fracción de capital familiar de Amancio Ortega y los Entrecanales (cuyos consejos de administración también aparecían vinculados en 2010), como a las diversas fracciones reunidas en el accionariado de Telefónica: la fracción financiera-patrimonial de La Caixa, o la fracción de capital internacional vinculada a Blackrock, e indirectamente a BBVA. Este proyecto se articula por la intermediación de Carlos Espinosa de los Monteros y Pablo Isla Álvarez de Tejada. Ambos representaban una forma *burócrata-administrativa de Estado*, el primero como Economista del Estado, y antiguo vicepresidente del Instituto Nacional de Industria; el segundo, como abogado del Estado y director general de patrimonio en el Ministerio de Hacienda durante el periodo de privatización de Telefónica (1996-2000), departamento responsable en ese periodo de los activos de la empresa pública. En el caso de Carlos Espinosa, este es nombrado en 2012 Alto Comisionado del Gobierno para la Marca España, un cargo con rango de secretario de Estado, vinculado al Ministerio de Asuntos exteriores y, por tanto, pasa a vincularse al nivel gubernamental-nacional en este periodo.

La posición dominante del Santander se refleja, a su vez, en la propia configuración del núcleo de defensa corporativa, donde se erige como la entidad con mayor número de conexiones con otras empresas, a partir de la cooptación de círculos políticos que coinciden con los presentes en otros consejos de administración. Estos círculos le permiten conectarse con 25 empresas del Ibex. En el núcleo interconectado por círculos políticos de 2013 aparece Bankia, ya bajo el liderazgo de José Ignacio Goirigolzarri Tellaache, ex consejero delegado de BBVA. A partir de la modificación de su consejo de administración tras la intervención del FROB sobre Bankia, se reformula el proyecto de hegemonía dominante tanto en esta entidad como en Mapfre, antes entidades cuyos consejos quedaban vinculados al nivel gubernamental-nacional, ahora bajo total

dominio del nivel de poder de la alta administración y los altos burócratas del Estado. En el núcleo principal de defensa corporativa aparecen otras entidades como: Enagás, Red Eléctrica Corporación, Repsol, Técnicas Reunidas, Mediaset, Ferrovial, Amadeus, Acerinox, Acciona, Mapfre e Inditex. Llama la atención la posición periférica de La Caixa, vinculada a la fracción patrimonial-financiera, débilmente conectada en el núcleo de poder, a pesar de la conexión que tienen empresas bajo su influencia, como Repsol o Gas Natural. En 2013, los proyectos de hegemonía consiguen articular débilmente distintas fracciones, quedando reducidos a una alianza mínima entre el capital internacional y fracciones de capital familiar bajo una apuesta principalmente gubernamental de Estado, pero sin capacidad de articular grandes conjuntos. La apuesta por una forma *burocrático-administrativa* de Estado, en cambio, se articula como estrategia de defensa corporativa, y no como proyecto de unidad del conjunto, lo cual se manifiesta en su incapacidad de actuar como nexo entre empresas.

IV.5.3. De la unidad estatal, la unidad política a la unidad material del Ibex: Estado, círculos políticos, y capital

El bloque de poder económico puede ser representado internamente, por sus luchas internas, pero también por su articulación global, es decir, explorando la forma de construir una totalidad a partir de los elementos que lo componen. A través de la concepción de este bloque como red interconectada por consejeros, por círculos políticos o por capital, podemos ver la evolución de bloque como unidad, así como explorar la tres dimensiones del bloque como unidad: material (nexos de capital), política (consejeros ligados a la administración del Estado como nexo), y social y corporativa (consejos solapados).

Durante los 22 años de recorrido analizado –a partir de cuatro cortes- el Ibex35 ha experimentado profundos cambios. En sus orígenes, el índice tuvo una fuerte unidad social y política, con consejeros ligados la administración del Estado como elementos fundamentales para su cohesión como bloque. En un papel secundario quedaba la unidad material, pues los vínculos entre empresas a partir de accionistas recaían principalmente en el Estado. Esta dualidad, la elevada unidad social y política, y baja unidad material, lo muestran los niveles de densidad en las distintas redes (interlocking político, interlocking, y accionistas), obteniendo valores muy superiores en las matrices

de empresas por consejeros y por consejeros ligados a la administración del Estado (0,087 y 0,052), que en la matriz de empresas y accionistas (0,048).

Durante el periodo de 1991 a 2000 hay un punto de inflexión en la capacidad de cohesión interna de los consejeros ligados a la adE. Estos no consiguen articular el conjunto, y más allá, son sobrepasados por los accionistas como valor de cohesión del Ibex: la densidad de la red de empresas (cuadrada) por consejeros de administración del Estado se reduce a la mitad, de 0,052 a 0,023, mientras que la red de empresas por accionistas incrementa su densidad en este periodo, de 0,048 a 0,102, superando así a la capacidad de los consejos como elementos de cohesión (0,094). No obstante, el consejo de administración, aunque genera menores lazos, logra reducir la atomización interna, uniendo el conjunto de empresas hasta los 4 componentes, mientras que la red de accionistas genera 15 componentes conectados. A partir de este periodo, se iniciará el declive de la unidad política, careciendo de un proyecto de hegemonía política que articule el conjunto (nexos de la adE), para priorizar la unidad material del bloque, como modo de acumulación de plusvalor para un conjunto de accionistas que priorizan el rendimiento del conjunto. No obstante, se mantiene una cierta cohesión social del conjunto a partir de la red de consejeros (no vinculados a círculos políticos), con niveles de densidad similares a la red de accionistas.

La crisis económica y el declive de las cajas de ahorros y su proyecto de hegemonía política, hará que 2010 sea el momento de declive de la unidad política del Ibex35, como representación de un bloque en el poder. Entonces, se reduce la cohesión generada por el solapamiento de consejos de administración, obteniendo una densidad de la red de empresas menor a la obtenida en la red de accionistas (0,081 por 0,092). Además, prácticamente se iguala la capacidad de generar una unidad interna, de reducir la dispersión en grupos, medido en la capacidad de unir el máximo número de empresas en un mismo componente. En 2010, el solapamiento de consejeros daba lugar a 6 componentes de empresas interconectadas, componentes desconectados entre sí, mientras que los accionistas permitían formar 7 componentes.

En el periodo posterior, en 2013, el equilibrio que existía tres años antes entre la capacidad de cohesión de accionistas y el consejo se inclina hacia los primeros. Por otra parte, la cohesión política conseguida por miembros de la administración del Estado se reduce al mínimo (densidad de 0,001). Los accionistas en este periodo se consolidan como elementos de unificación interna, permitiendo vincular un mayor número de

empresas en menos componentes: en 5 componentes, mientras que los consejeros (interlocking) generan 7 componentes en el Ibex35. La unidad material del Ibex35 se impone entonces, con el liderazgo del capital internacional, actual articulador del bloque, el cual acaba con la unidad social y política que había dominado en el Ibex35 hasta la crisis económica.

IV.5.4. La transformación de la función de los círculos políticos: de la intermediación en el proyecto a la representación de empresas centrales

La crisis económica ha supuesto una pérdida de unidad política del bloque de poder económico. Según se ha derivado de los análisis realizados en este trabajo, distintas fracciones quedaban unificadas alrededor de proyectos de hegemonía, es decir, quedaban unidas por la apuesta por una forma de Estado, como proyecto de hegemonía, para articular los intereses diversos de las fracciones capitalistas dominantes. Esto puede ser evidenciado, siempre parcialmente, identificando la posición de los consejeros vinculados a la administración del Estado en los consejos de administración, como nexos entre empresas, así como por su afiliación a determinado nivel de poder del estado.

Se ha partido de la hipótesis de la existencia de seis grandes niveles de poder o *instancias* que han sido tradicionalmente lugares de socialización de las fracciones dominantes; permitiendo, además, orientar una *forma de Estado* hacia los intereses de unas determinadas fuerzas sociales: estos son, el poder ejecutivo (poder gubernamental nacional), los poderes autonómicos y locales, el legislativo, la alta administración del Estado central, los altos cuerpos del Estado o burócratas de élite, y los gobiernos e instancias políticas no nacionales. Esta subdivisión muestra la diferente apuesta política que han tenido diferentes fracciones de capital por inclinar la balanza hacia un punto determinado de los distintos poderes del Estado, así como la esencia del Estado como *condensación material de fuerzas, como territorio en disputa*: el interés en el gobierno y su poder, un interés en el poder local, a expensas del ejecutivo, interés por un poder de los partidos y su capacidad legislativa y de interconexión, así como en el poder *no necesariamente partidario* de la alta administración del Estado y eminentemente corporativos de los burócratas de élite (estos últimos tan cotizados en la última etapa del franquismo, tras su ascenso con el plan de estabilización y la tecnificación del régimen).

Y finalmente, gobiernos e instituciones políticas extranjeras, convertidas en apuesta política por parte de fracciones con intereses eminentemente transnacionales²⁷⁸.

Junto a la apuesta *política* de las fracciones capitalistas dominantes coexiste, en el extremo opuesto, la pugna de los círculos políticos por constituirse de forma autónoma, como fracción de clase capitalista. Esto sucede, por ejemplo, con la fracción patrimonial-financiera, inicialmente constituida como círculos políticos sin una base material autónoma (dependientes de un capital externo, ya fuera del Estado o de otros accionistas) que, tras el poder ascendente de cajas de ahorros, logran constituirse como fracción autónoma. Esta se constituía materialmente alrededor de las cajas de ahorros, y en ella predominaba un proyecto de hegemonía ligado al poder gubernamental, tanto local como nacional, siendo los partidos políticos con representación local, autonómica y nacional, los que tradicionalmente posicionaban los cuadros en estas cajas. Constituía, por tanto, un proyecto de clase que incluía la hegemonía sobre el bloque económico, mediante la combinación del poder gubernamental y el capital de las cajas de ahorros.

Durante los 22 años de recorrido del Ibex35 aquí analizado, se puede observar la transición en la función de la posición de estos círculos: de formar parte de una estrategia de clase y proyecto de hegemonía política, tanto autónoma como dependiente de otras fracciones, así como estrategia de posicionamiento, es decir, en tanto los círculos permitían *unificar y articular* un conjunto de empresas, que representaban fracciones diferentes; a, por el contrario, suponer un poder meramente representativo, como círculos que se conectan con un conjunto de áreas y ramas del Estado, pero sin capacidad de articular conjuntos de empresas.

En 1991, la función de los consejeros procedentes de la administración del Estado pasaba claramente por una unidad del conjunto del Ibex35 (Grafo 10). La centralidad de estos consejeros en la red de interlocking quedaba opacada por la elevada capacidad de intermediación en la red, con un número elevado de consejeros, tanto de nivel político, como burocrático, en posiciones centrales y periféricas, pero altamente intermediarias.

A pesar de la relativa paridad entre ambos niveles, los consejeros vinculados al nivel de la alta administración tienen un mayor papel intermediario, así como una mayor cercanía en el bloque en 1991. En 2000, son los consejeros de nivel local y autonómico

²⁷⁸ El nivel militar, muy relevante durante el franquismo como apuesta de las fracciones dominantes, por ejemplo de la fracción de capital familiar conformada por los March, estrechos colaboradores de la dictadura de Primo de Rivera y posteriormente de Franco. Véase Cabrera (2011). Los March. Marcial Pons.

aquellos que tienen un mayor nivel de intermediación, así como una posición más central, mientras que los consejeros vinculados al poder gubernamental-nacional y a la alta administración, se hallan en posiciones equivalentes en nivel de intermediación y cercanía. En 2010, son los cuerpos de burócratas los que consiguen un mayor nivel de intermediación y cercanía, seguidos del gobierno local y autonómico. En 2013, privatizadas ya el conjunto de cajas de ahorros y con la fracción patrimonial-financiera en declive, las posiciones vinculadas al poder gubernamental pasan a tener mayor papel representativo, con un nivel bajo de intermediación pero con el mayor nivel de cercanía. Los valores son similares a los de posiciones vinculadas a la alta administración. Finalmente son los altos cuerpos del Estado los que logran posiciones de intermediación más relevantes en el nuevo bloque de poder económico, todo ello bajo la égida del capital financiero internacional.

CONCLUSIONES Y DEBATE: BOSQUEJOS PARA UNA TEORÍA DE LA UNIDAD DEL PODER EN EL SISTEMA CAPITALISTA

¿Alguna lógica interna hay entre la ley de excepción, el caso Matesa, la proclamación del Príncipe de España y los cambios ministeriales de la reentrée? A esa lógica no llega el hombre de la calle, ni las hipótesis periodísticas. Pertenece al secreto en el que permanece buena parte de la historia de España, como también pertenece el secreto del sumario el por qué De Gaulle fue a buscar su delfín entre los ejecutivos de la banque Rothchild, o por qué la Unión Soviética ha defendido la supervivencia del socialismo checo con más vehemencia de lo que ha manifestado en la defensa del socialismo vietnamita. Los sumarios secretos están ligados a los vicios de la estructura del poder y la emancipación humana no ha conseguido todavía llegar a los mecanismos que hacen inteligible la marcha de la historia a la inmensa mayoría.
El Poder. Manuel Vázquez Montalbán (1996: 96)

A lo largo de los diferentes apartados teóricos y empíricos de este trabajo se han abordado, dentro de los límites que impone el método y el corpus empírico elegido²⁷⁹, los diferentes objetivos propuestos inicialmente. Como estrategia de aproximación hipotético-deductiva al fenómeno de las *puertas giratorias*, se ha interpretado la cooptación de un alto cargo de la administración del Estado por parte de una gran empresa desde la hipótesis de una necesaria unidad política, entendida esta como una apuesta por una *forma* de Estado que unifica políticamente a un conglomerado de empresas y a las fracciones capitalistas propietarias, en tanto para un conjunto amplio de fracciones funciona como herramienta de unidad política y defensa corporativa, permitiéndoles consolidarse como bloque en el poder. Por otro lado, esta cooptación es vista, empíricamente, como constitutiva de una red de relaciones y, por tanto, analizable cuantitativamente a partir del análisis de las múltiples afiliaciones (dentro de una rama del capital, de una empresa, y del Estado) de los miembros del consejo de administración, que les ubica en un determinado *proyecto, fracción, o círculo político*.

²⁷⁹ Somos conscientes que existen determinadas dimensiones del objeto que quedan fuera de esta investigación. Por un lado, la dimensión discursiva, ligada a las representaciones sobre el poder económico, que ha quedado relegada debido a la estrategia metodológica adoptada, basada en el análisis de las posiciones objetivas (que quedan registradas en boletines y documentos oficiales) y no en elementos discursivos ligados a dichas posiciones. Por otro, en tanto se ha escogido una *dirección* del fenómeno de las puertas giratorias, es decir, aquel que va del Estado a las grandes empresas, obviando aquel que va de las grandes empresas al Estado. En este último podemos citar el trabajo complementario, aunque con una orientación teórica diferente, realizado por Andrés Oliver (Oliver Villena, 2013, 2015), que analiza dos gobiernos, el de Rajoy y Zapatero y sus interconexiones con distintas instituciones de poder.

En este apartado de conclusiones se exponen los principales resultados obtenidos en esta investigación, así como los principales interrogantes que arrojan. En primer lugar, se expone la función *política* de la cooptación de miembros de los consejos de administración, y la evolución que ha tenido a lo largo de la historia reciente de España. Es decir, en qué medida diferentes periodos recientes se identifican con una *forma de Estado* dominante, y la funcionalidad que ha tenido un equilibrio determinado de poderes (prevalencia de uno sobre otros y su interconexión con el sistema económico) para la unidad de las distintas fracciones capitalistas dominantes. Tras la pérdida de la función intermediaria de los círculos políticos que se observa en el análisis empírico (particularmente, en el último periodo analizado del Ibex35), surge el interrogante sobre la deriva del bloque. Pues este fenómeno puede interpretarse como un indicador de un proceso progresivo de pérdida de *enraizamiento*, o de falta de *proyecto de hegemonía* (a largo plazo), del conjunto de un conjunto de fracciones capitalistas dominantes.

Esta pérdida de unidad queda asociada, como se expondrá en el segundo apartado de las conclusiones, con la pérdida de poder de la fracción que ejercía la hegemonía en los primeros diez años del milenio: la fracción patrimonial-financiera. La cual surge de la alianza entre círculos políticos y entidades financieras patrimonializadas (cajas de ahorros), consiguiendo afianzarse como articuladora del bloque de poder económico. Su proyecto de hegemonía, que incluía principalmente la cooptación de cuadros del poder político-gubernamental, sufre un retroceso con el inicio de la crisis económica, e inicia su declive con la reconversión de las cajas de ahorro en fundaciones. Para esta reconversión se impondrán una serie de limitaciones, en lo que respecta a alianzas con otros consejos y estructura de gobierno corporativa, produciendo la despatrimonialización progresiva de estas entidades financieras, que dará como resultado el acceso de la fracción de capital internacional a su área de influencia tradicional (ya sea directo o indirecto).

Finalmente, la pérdida de hegemonía de la fracción patrimonial-financiera -con la consiguiente carencia de articulación política del bloque que ello significa- y la emergencia del capital financiero internacional como único articulador, es analizado en un prisma más amplio: como pérdida de hegemonía de un *bloque histórico*, lo cual conlleva analizar sus consecuencias en el nivel político e ideológico. Ello significa entender cómo una fracción que había sido hegemónica, en la cual participaban dos de

los partidos dominantes en la etapa democrática, pierde su papel articulador en el bloque, y más allá, su capacidad para hacer hegemónico un *determinado proyecto nacional-popular*. Los cambios políticos recientes, con una pérdida de poder de estos partidos, y la emergencia de nuevas fuerzas políticas como Podemos y movimientos sociales como el 15M, pueden ser analizados a la luz de este proceso: la pérdida de unidad política de las fracciones capitalistas dominantes dentro del bloque de poder económico evidencia la existencia de huecos para la hegemonía de nuevas fuerzas políticas. Más allá, a pesar del cáliz nacional de nuestro análisis, se encuentra un cierto paralelismo entre este proceso de pérdida de cohesión política, y el *fracturamiento* – en el cual otros autores reparan – que sufre la élite corporativa en otros países. Un proceso que deja diferentes interrogantes sobre el comportamiento que tendrán en el futuro las fracciones dominantes de la clase capitalista.

I. Poderes del Estado y la cohesión política y social del bloque de poder económico en España: autonomía relativa, autonomía incrustada y desarrollo capitalista

En los resultados mostrados en esta investigación puede observarse cambios en las apuestas de determinados conjuntos de empresas por un poder del Estado, es decir, las diferentes pugnas por una *forma de Estado* favorable. La dominación de uno de los poderes del Estado sobre otro y su funcionalidad para una fracción capitalista determinada no es, sin embargo, un fenómeno circunscrito únicamente al periodo de existencia del Ibex35. Si nos retrotraemos a periodos anteriores, cabe destacar, primeramente, el papel central del aparato burócrata del Estado durante el franquismo, aspecto que es sobradamente conocido, y que tiende a asociarse con la aplicación del Plan de Estabilización de 1959 y la reforma de la administración pública. No obstante su protagonismo no se detiene con el final del régimen, pues el diseño de la administración central del Estado continua en la mayor parte intacto en la etapa democrática²⁸⁰. Un punto de inflexión llegará con el proceso de descentralización

²⁸⁰ Como se apuntaba anteriormente (parte II 3.1.d..) los cuadros administrativos que conformaban las instituciones centrales del régimen franquista como el Movimiento Nacional, los sindicatos verticales o la prensa oficial sumaban un total de 32.000 empleados en 1976 (Villoria Mendieta, 1999). Durante el gobierno de UCD estos fueron reabsorbidos por la administración del Estado. La burocracia de élite fue mantenida en su totalidad, conservando sus privilegios, así como sus cuotas de poder dentro de la administración. La ley 30/84 fue el primer intento de dotar de sentido a estos Altos Cuerpos del Estado, unificando cuerpos similares, y reservándose el gobierno el derecho de extinción de determinados cuerpos

autonómica y con la privatización de empresas públicas, que favorecieron la desconexión de parte de la administración: una parte, por los efectos de pérdida y delegación de competencias²⁸¹, otra, por la separación de empresas tradicionalmente públicas (pues dejan de depender de las directrices de organismos públicos como el INI o INH que los respaldaban en los consejos de administración). Estos procesos de desconexión y descentralización de los círculos políticos, particularmente en lo que se refiere a los miembros de altos cuerpos del Estado, hicieron perder la función original que cumplían (dirigiendo áreas ministeriales o empresas públicas), facilita al mismo tiempo que estos se extiendan hacia múltiples esferas, desde las más altas cotas de la administración central del Estado, el gobierno, las administraciones autonómicas, y, como se ha expuesto en este trabajo, hacia las grandes empresas del Ibex35.

Desde una visión *institucionalista*, el poder creciente de los burócratas asciende a fenómeno universal, ligado a la extensión de la racionalidad burocrática, por el cual “burocracia y capitalismo están íntimamente relacionados”²⁸². No obstante, como puntualiza Evans (1995) este proceso no es uniforme, existiendo distintos modelos de implantación de una burocracia estable: el depredador, puramente extractivista, con una burocracia centrada en el beneficio individual, el cual asocia a países como Zaire; el *desarrollista*, donde la burocracia sirve para incentivar los objetivos a largo plazo; y el *intermedio*, en el cual se burocratiza parcialmente, según las áreas del Estado, combinando lógicas de corto y largo plazo como sucedió, según el autor, en el caso de Brasil. Estos conllevarían diferentes vías, más o menos exitosas, para la industrialización y desarrollo de un país (Evans, 1995). Según esta interpretación, las conexiones entre burocracia y empresas se asocian al *enraizamiento* de estas últimas, con el Estado, pero más allá, con “conjuntos de conexiones que vinculan el Estado íntimamente y agresivamente a grupos sociales particulares con los que el Estado comparte un proyecto conjunto de transformación” (Evans, 1995: 59). Es decir, son garantía del anclaje social de la “mano invisible”, evitando así los desmanes de la racionalidad egoísta, y ampliando la lógica del desarrollo económico y el crecimiento a un “proyecto común” que beneficie al conjunto de la sociedad.

²⁸¹ Tras la reforma de la administración, una parte de ella pierde su función inicial y competencias: no son ya tan necesarios en la dirección y coordinación de entes o departamentos, o entre ministerios, como es el caso de los altos cuerpos del Estado.

²⁸² Weber, citado en Evans (1995: 44)

Siguiendo otra interpretación contrapuesta (Poulantzas, 1987 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]; Jessop, 1990, 2007), dominante en este trabajo, este proceso de enraizamiento se leería como parte de un proyecto de hegemonía de clase, es decir, queda ligado a unas condiciones materiales dadas que se concretan en: la apuesta de determinadas fracciones dominantes de la clase capitalista para implantar un modelo de acumulación bajo una forma de Estado determinado. Esta interpretación, que es la que ha servido de base en el presente trabajo, ha permitido poder de relieve cómo estas apuestas han ido cambiando, según la fracción dominante en cada caso y su apuesta, pudiendo ser localizadas empíricamente en el Ibex35 en los cuatro cortes analizados (1991, 2000, 2010, 2013): de un predominio del binomio burocracia de élite-alta administración, posterior opción por ejecutivo y legislativo hasta, finalmente, acabar con el predominio de una apuesta por la burocracia de élite.

Entre ambas visiones, *institucionalista* y *neogramsciana*, cabe apuntar una interpretación sobre la particularidad del desarrollo del Estado en España y su relación con las transformaciones económicas y el régimen de acumulación. El desarrollo económico durante la dictadura estuvo altamente centralizado alrededor de los grandes conglomerados industriales, con un protagonismo y dirección especialmente relevante de determinados ministerios: Ministerio de Industria, Ministerio de Turismo, el Ministerio Obras Públicas, o el Ministerio de Economía. En aquel entonces se conjugaba, por tanto, el respeto a la propiedad privada con una fuerte intervención del Estado, particularmente protagonizada por núcleos de burócratas con poder de decisión que controlaban ministerios y departamentos.

A su vez, la ausencia de un partido fuerte, como propugnaba el sector falangista, facilitó una extracción de cuadros directivos y de gobierno a partir de burócratas de carrera (Baena, 1999). La evidente facilidad para conseguir puestos de responsabilidad por estos medio de estos cuerpos de funcionarios atrajo evidentemente a las clases burguesas e industriales del país, que participaron de estos medios. Además, su manejo de la administración, sin contrapeso de la sociedad civil, creó un sentido de grupo con fuertes rasgos corporativos, de “élite del Estado”, resistente a envites de nuevos gobiernos como el PSOE, el cual cedió a la hora de mantener un esquema de alta administración con predominio de los cuerpos de élite²⁸³.

²⁸³ Como se ha apuntado en la parte II 3.1.d..el gobierno socialista (1982-1996) trató de remodelar la administración central del Estado, creando la figura de secretario de Estado, o las direcciones generales

No obstante, la situación de privilegio de estos cuadros se ha transformado, dando lugar a nuevas lógicas en las cuales se conjuga el poder político y los cuadros de élite burócrata. Con la introducción del sistema de partidos, muchos burócratas encontraron un paraguas institucional en el partido, formando núcleos más extensos con capacidad de gestionar ministerios o incluso gobiernos. Este es el caso de José María Aznar (inspector de hacienda), máxima autoridad de unos de los principales partidos políticos y presidente del gobierno de España en dos ocasiones. A pesar de la filiación *burócrata* del ex presidente, su apuesta por la alta administración del Estado no fue exclusiva. La dualidad de su proyecto *burócrata-gubernamental*, con un mayor acento en este último poder, se explicita el proyecto Bankia (parte IV cap.3.3.), en el que coinciden varios de los que fueron miembros de su gobierno o de su partido: Rodrigo Rato (Vicepresidente y Ministro de Economía durante las dos legislaturas), José Luis Olivas (sucesor de Eduardo Zaplana al frente de la Generalitat Valenciana), o José Manuel Serra Peris (secretario de Estado de Comercio durante la primera legislatura).

Estos ejemplos muestran el dinamismo y las diversas transformaciones que han sufrido los círculos en el Ibex35: la oscilación de los ministerios articuladores, la cohesión interna, y su función articuladora externa, dentro del poder económico. En el primer caso, se ha observado cómo se han ido produciendo cambios en la centralidad (que no necesariamente implica un mayor porcentaje) de determinadas instituciones del Estado respecto en la conexión de consejeros del Ibex35: en 1991, el cuerpo de abogados del Estado era central (junto a cargos del Ministerio de Industria) como punto de conexión de la mayoría de consejeros del campo político. En el año 2000, esta situación cambia, siendo las Cortes Generales la afiliación central en los círculos políticos, elemento claramente conectado con la mediación de los *partidos políticos*. En 2010, en plena crisis económica, continua el liderazgo de las Cortes Generales, acompañadas del Ministerio de Economía. En 2014, nuevamente continúan las Cortes Generales como afiliación política central, aunque vuelve a ser de nuevo el Cuerpo de Abogados del Estado la segunda afiliación central.

para compensar el inmenso control que ejercían los burócratas de élite sobre la administración central. A pesar de este cambio sólo el 20% de los directores generales eran militantes socialistas, mientras que el 80% de los directores pertenecían a los cuerpos de élite de la adE (abogados del Estado, inspectores de hacienda, economistas del Estado). Es decir, la mayoría de los cuadros directivos tenían ya una carrera previa en el Estado (Mendieta, 1999).

Si bien existen afiliaciones comunes que vinculan unos con otros, el menor número de lazos en la red de padrinazgo que interconecta un conjunto amplio de ramas y áreas del Estado a partir de nombramientos cruzados (círculos políticos) señala la progresiva desconexión de los círculos políticos: de un 83% de los miembros en 1991, o un 84% en 2000, que quedaban conectados entre sí por afiliaciones comunes, se pasa en 2013 a un 77% del total de consejeros procedentes del campo político. Lo cual puede indicar un descenso en el número de nombramientos cruzados entre un ministerio y otro, al mismo tiempo que provoca la pérdida de importantes canales de comunicación internos.

A estos cambios hay que añadir aquellos que se refieren a la posición externa de estos círculos políticos y función (como proyecto de hegemonía que personifican a partir de los diferentes poderes del Estado que representan) dentro del campo económico, en el cual se ha ido reduciendo su papel intermediario, como nexo entre corporaciones, aunque con variaciones dependiendo del nivel de poder del Estado aludido: En 1991, con el PSOE en el poder, la alta administración y los burócratas de élite ejercían la articulación de un conjunto importante de empresas. En el 2000, tras cuatro años de gobierno del PP, los círculos políticos terminan perdiendo su capacidad de construcción conjunta. A partir de este periodo son los cargos políticos, especialmente ligados al gobierno central los que adquieren mayor predominio, gracias a su poder sobre las cajas de ahorro, las cuales eran en este periodo accionistas centrales en el Ibex35. Esta situación se repetirá en 2010, con predominio de la intermediación gubernamental en el Ibex35, que queda en sus máximos históricos, principalmente en el *proyecto Bankia*, el cual incluye el mayor número de consejeros de origen político de todos los proyectos de hegemonía política desarrollados hasta entonces (en relación a los cuatro cortes analizados). Finalmente en 2013, bajo el gobierno del Partido Popular, y tras el rescate de Bankia y la crisis de deuda española, prácticamente desaparece del Ibex35 la intermediación política, quedando restringida al grupo conectado de Santander, Amadeus y OHL.

Como se ha mencionado, desde la teoría institucionalista (Evans, 1995) podría interpretarse la desarticulación del Ibex35 respecto a los cuadros del Estado, como reflejo, o representación, de un proceso de *desenraizamiento*. Desde esta óptica, las redes informales que proporcionaban los cuadros del Estado eran beneficiosas para articular el bloque. Permitían la conexión exterior con el Estado, pero más allá, producían una cohesión interna *exteriorizada*. Es decir, las empresas podían conectarse

desde fuera, desde el vínculo que se producía entre círculos políticos que integraban sus consejos, subordinando su *enraizamiento* a la cohesión de estos mismos círculos políticos.

Siguiendo esta interpretación, la desconexión que se produciría a lo largo de los 22 años del Ibex35 es doble: una exterior, en tanto se impide que determinados círculos políticos sirvan de conexión múltiple, entre empresas, y entre estas y el Estado; y una interior, por la paulatina pérdida de conexión interna, producida por la menor conectividad dentro del campo económico entre círculos políticos (ya que carecen de su función como nexo y, por tanto, de capacidad para conectarse dentro del campo económico), que permitía la interrelación y coordinación entre los distintos cuadros políticos posicionados en el Ibex. Este efecto atomizador no se reduciría al campo económico. La pérdida de cohesión de los círculos se produciría también fuera del campo económico, con la reducción de nombramientos cruzados (del 84% en 2000 a 77% en 2013). Ello indicaría, desde la perspectiva institucionalista expuesta por Evans (1995), la pérdida progresiva, tanto de autonomía (puesto que se reduce la interconexión entre áreas y ramas del Estado), como de incrustación o enraizamiento del Estado (conexión con un programa conjunto de desarrollo económico). Como consecuencia de esta pérdida, se estarían dando los ingredientes para un cambio en el modelo de desarrollo, desde uno parcialmente integrador e inclusivo, hacia otro más desigual, intermedio o depredador.

Desde la otra óptica propuesta por Poulantzas (Poulantzas, 1975 [1974], 1976 [1968], 2005 [1978]), principal referencia en este trabajo, asentada en la consideración de una *autonomía relativa* del Estado, este fenómeno de *desconexión política interna* daría cuenta de una separación frente al rol organizador del Estado y su capacidad de lidiar con conflictos de clase. Esta capacidad, resultado de una separación relativa frente a las relaciones de producción y una cierta equidistancia frente a la fracción hegemónica, se habría dado en los diferentes periodos. En cada, uno, el Estado, a partir de miembros pertenecientes a diferentes instancias (gobierno nacional, local o autonómico, administración del Estado, legislativo, cuerpos de burócratas de élite, gobiernos extranjeros) proporcionarían un “equilibrio inestable de los compromisos entre los componentes” (Poulantzas, 2005: 152) Es decir, “cada rama o aparato del Estado, cada panel de los mismos de arriba abajo (porque frecuentemente bajo su unidad centralizada, están desdoblados o escindidos), cada uno de los niveles constituyen , a

menudo, la sede del poder y el representante privilegiado de tal o cual fracción del bloque del poder” (Poulantzas, 2005: 158)

Ambos enfoques (institucionalista y poulantziano) coinciden en varios puntos: destacan la importancia de las distintas instancias y áreas del Estado en la organización del poder económico y la unidad de intereses conflictivos y contradictorios. A su vez, establecen cómo el Estado y las redes internas del cuerpo burocrático permiten la organización y garantizan la existencia de un proyecto común a largo plazo de distintos sectores del poder económico²⁸⁴. Finalmente, desde estas interpretaciones, esto se produce por la exterioridad del campo político frente a lo económico.

En el enfoque institucionalista, se destaca la capacidad de los cuerpos del Estado de cohesionarse y regirse por intereses no individualistas, basados en valores, normas y códigos que le dotan de un sentido corporativo. Como ejemplo está el llamado *Gakubatsu* en Japón (Johnson, 1982), o los lazos escolares que vinculan a los distintos miembros del Estado. En España, instituciones como el *colegio del Pilar*, tienen una función similar; pero también los propios ministerios y áreas del Estado, que dotan de un sentido de pertenencia de unos *círculos políticos determinados* que se insertan en una serie de *redes de padrinazgo político*.

El enfoque poulantziano enfatiza, en cambio, la exterioridad del Estado frente a las relaciones de producción y la fracción hegemónica. Esto supone la principal divergencia, que radica en la centralidad del conflicto de clase y de las relaciones de clase en el capitalismo. El enfoque institucionalista destaca las relaciones de confianza, las relaciones informales, como mediación básica en la actividad económica, y el Estado como uno de los garantes de estas relaciones (Evans, 1995), como apoyo para la *resolver* los conflictos en el campo económico. En el caso del enfoque sobre la *autonomía relativa* del Estado, éste “no resuelve las contradicciones de clase” (Poulantzas, 2005: 159), ya que los propios conflictos se encuentran situados en su seno, “constituido y dividido de parte a parte por las contradicciones de clase” (Ibid: 157).

Sin embargo, como se apuntaba en el capítulo 1 (parte II), las relaciones sociales condicionadas por lazos informales no niegan los conflictos de clase, pues se superponen a estos, añadiendo una *forma de comunicación y estrategia de posicionamiento* a las relaciones de clase. Permite explicar la mayor cohesión de clase y

²⁸⁴ Poulantzas señala cómo toda forma de Estado capitalista “representa el interés político a largo plazo del conjunto de la burguesía” (2005:153)

la convivencia de distintas fracciones de clase dentro del bloque de poder, así como la interacción de estas con grupos sociales asociados al Estado. Por ejemplo, actualmente el poder con mayor capacidad de mediación en el Ibex35 son los cuerpos burocráticos, los cuales, sin embargo, no consiguen articular un proyecto a su alrededor, quedando dispersos en diferentes fracciones de capital. Ello explicaría el progresivo alejamiento de un proyecto de hegemonía de clase, donde un proyecto de Estado era fundamental (articulación conjunta Estado-grandes empresas), para recurrir en tiempos recientes a una relación con círculos políticos como estrategia a corto plazo, es decir, con el único fin de un posicionamiento y defensa corporativa de un conjunto de empresas y fracciones de capital.

II. La caída en desgracia de la fracción patrimonial y su proyecto nacional-popular ¿El Estado en retroceso en la organización y unidad de las fracciones dominantes de la clase capitalista?

Los datos presentados y el contexto histórico expuesto se aproximan desde una determinada óptica (bloque en el poder, bloque de poder económico) a la situación política y económica de España en los últimos 24 años. El objetivo primordial de esta investigación no ha sido tanto el ser exhaustivos en el análisis de la diferentes dimensiones y relaciones que atraviesan el Ibex35 (como relaciones de dependencia financiera, vínculos familiares, sociales y otros), como el de representar e interpretar *teórica y empíricamente* los lazos entre poder político y poder económico en la esfera de este último²⁸⁵. El análisis de esto lazos nos permite explicitar -desde de una perspectiva relacional-cuantitativa- la alianza entre determinados individuos y corporaciones y la formación de fuerzas sociales dominantes.

²⁸⁵ Este objetivo queda parcialmente alcanzado en lo que se refiere al poder económico representado por las grandes empresas que cotizan en el Ibex35, pues evidente que no podemos abordar el universo empírico al cual aludimos (poder económico y poder político en España) en una única investigación. La principal barrera es el tiempo, pues hay que destacar el enorme esfuerzo que supone recabar y procesar la cantidad de datos necesaria para una investigación de este tipo, además de los límites que impone su dispersión en diferentes fuentes documentales. Quedaría, por tanto, por analizar el otro extremo de la relación entre poder económico y político, es decir, los espacios dentro del Estado que son ocupados por miembros del poder económico (consejeros, empresarios, miembros de la patronal, etc.). No obstante, este espacio ha sido analizado ya para dos periodos recientes (los gobiernos de Zapatero 2004 y Rajoy de 2012) por Andrés Oliver Villena en su tesis doctoral, así como en artículos recientes (Oliver Villena, 2013, 2015). En su investigación destaca cómo las posiciones en el ejecutivo responden a “acumulación de vínculos relacionales establecidos en instituciones de poder e influencia” (Oliver Villena, 2015: 132), continuando a partir de esta interpretación con la hipótesis de Baena (1999), por la cual dicha capacidad relacional denota una capacidad de adaptación y supervivencia de los miembros del núcleo de poder.

Entender por un lado, que las empresas no son unidades independientes, sino que forman conjuntos interrelacionados por accionistas comunes, por intereses complementarios, y por otro, que junto con el Estado conforman conjuntos políticamente unificados por un proyecto de hegemonía común, es una concepción metodológica necesaria para comprender las alianzas entre empresas, y entre empresas y gobiernos. Por ejemplo, la naturaleza de clase de Telefónica se entiende por su relación con el capital financiero (BBVA), y a su vez, por su tradicional vinculación con la instancia de la alta administración del Estado. Más allá, los integrantes de esta empresa y empresas aledañas, forman una fracción cuyos intereses pasan por generalizar en el conjunto del bloque de poder económico un modelo de acumulación (empresas monopólicas transnacionales), así como por una forma determinada de Estado (predominio de los altos cuerpos burocráticos), que en su conjunto dé sentido a un proyecto de hegemonía nacional-popular²⁸⁶.

Por otro, se ha querido resaltar la compleja dialéctica existente entre grandes empresas y Estado (altos cuerpos burocráticos, burócratas de élite y partidos políticos principalmente) a lo largo de la historia reciente de España. Los mecanismos y medios de interacción entre las empresas y Estado han ido evolucionando, frente a un control directo de burócratas del Estado sobre las empresas bajo monopolio estatal, al control estratégico bajo la “acción de oro”²⁸⁷, a finalmente el control político-patrimonial, por medio de las cajas de ahorro, de las empresas privatizadas.

La manifestación del bloque de poder viene a reflejar una situación: la unidad política de las fracciones de clase capitalista. Bajo su cobijo se desenvuelve una unidad contradictoria, con un balance de fuerzas favorable a una fracción hegemónica. El

²⁸⁶ Apuntamos al término proyecto nacional-popular en la definición gramsciana planteada por Jessop (2011), por la cual, la capacidad hegemónica de una clase supone la capacidad de transformar el interés particular de una clase o fracción como interés del resto de clases. Identifica de este modo el proyecto nacional-popular con aquel que “llega al interés general con la finalidad de lograr unos objetivos que, implícita o explícitamente, avancen en los intereses a largo plazo de clase dominante (fracción) y que privilegia asimismo los intereses particulares ‘económico-corporativos’ compatibles con este programa” (Jessop, 1983: 90)

²⁸⁷ Del inglés *Golden share*, término que se refiere a acciones nominales con derecho de voto, que permiten a su poseedor una posición dominante, bloqueando la posibilidad de otros accionistas de hacerse con el control de un capital mayoritario. Alude principalmente a un mecanismo estatal de control, consecuencia de un proceso de privatización de parte de la empresa, en las que el Estado se reserva una parte de las acciones (con unos derechos de voto especiales) para mantener su control. Esta práctica se pone en marcha en Europa tras el fin de ciclo de nacionalizaciones posterior a la II Guerra Mundial, aplicándose un programa de privatizaciones, principalmente en Gran Bretaña y Francia, en el cual el Estado se reservaba unas “prerrogativas especiales” para reservarse el control de su dirección, aplicando este mecanismo a sectores estratégicos tradicionalmente considerados como monopolios naturales. La primera aplicación de este mecanismo se realiza en 1982 en la privatización de Amersham Internacional (Álvarez y Calleja, 1995).

desarrollo del capitalismo español, en particular durante el franquismo, permitió que el Estado fuera en realidad la representación del principal bloque en el poder, donde se unificaban las distintas fracciones, a partir del INI, el INH o los distintos ministerios, lugares donde la burguesía industrial tenía unos vínculos fluidos, ya fuera mediante la participación de miembros de las *familias industriales* en carreras burocráticas, o mediante la incorporación en el consejo de administración de miembros del Estado.

El Ibex35 vino a sustituir la unidad que proporcionaba el Estado, incorporando al índice el conjunto de empresas públicas y, además, dotando de cuadros burócratas del Estado - primordialmente burócratas de élite- para la unidad y articulación política necesaria para la construcción de un bloque. Así, el Estado trasladó su tradicional rol de cohesión al índice, dotándolo, mediante capital público y cuadros del Estado, de una alta interdependencia, así como una extraordinaria capacidad de coordinación con el Estado.

A finales de siglo, el bloque en el poder, constituido en bloque de poder económico por la relación entre altos burócratas, partidos y empresas, apostó todo por la dominación y hegemonía de la fracción patrimonialista (alianza entre Cajas de Ahorro y poder político-gubernamental). Esta fracción ha sido la gran derrotada tras la crisis económica, tras la privatización de las cajas y, con ella, la posición privilegiada que habían mantenido hasta entonces los círculos políticos. El gran capital internacional es, por el contrario, accionista dominante en el Ibex35 junto con la fracción financiera catalana liderada por La Caixa. No obstante, a pesar de ser el único actor nacional de referencia como accionista, La Caixa se encuentra desconectada de los tradicionales círculos políticos de poder.

La red corporativa ha ido paulatinamente fragmentándose, debido principalmente a la posición cada vez más aislada del Estado y las cajas de ahorro en las empresas del Ibex, otrora articuladoras del conjunto. La tendencia apunta a una estructura del bloque donde se difumina el poder de los órganos de gobiernos corporativo o aparatos de hegemonía, en una transición que Mizruchi (2007, 2014) ha señalado como tendencia creciente la disolución del poder de la *élite corporativa* (interlocking). En consecuencia con esta tesis y teniendo en cuenta los resultados coincidentes (la pérdida de cohesión *corporativa* del Ibex35), es conveniente reflexionar sobre la posición del Estado en la cohesión de la clase capitalista.

Autores dispares como Poulantzas (1976), Useem (1984) o Zeitlin (1974) dieron especial importancia a la cohesión interna de la clase capitalista, desde la formación de un círculo interior, núcleo, o mediante la existencia de un bloque, como forma de actuar conjuntamente como clase políticamente integrada. Su esencia era la defensa de los intereses del conjunto y su representación frente a otras instancias, lo cual implicaba una política de relación con diversas instancias políticas: administrativas, gubernamentales o supranacionales.

Por otra parte, históricamente, el propio Estado y el consejo de administración de las empresas han adquirido la condición de lugares o instancias complementarias de socialización intra e interclases, además de consolidarse como un espacio privilegiado como mecanismo de hegemonía de la burguesía. La posibilidad de integrar *orgánicamente* a diferentes clases y fracciones en el consejo de administración tiene su correlato en un Estado que tiende puentes con estos consejos de administración. Es decir, el consejo de administración surge y se mantiene en tanto otras instituciones se abren a otros grupos sociales. Desde las empresas de colonización en América del norte, las cuales instituían un modelo de representación política en los territorios a imagen y semejanza de la organización del gobierno de la empresa (Gevurtz, 2004), hasta la conducción de empresas españolas por parte de un conjunto de funcionarios del Estado, modelo en el cual unos actores (círculos políticos) servían de puente al mismo tiempo que consolidaban un modelo de empresa.

Viene a ser este un modelo marcado por una elevada presencia de miembros del Estado en el consejo de administración como estrategia *reiterada y necesaria* para la conformación de grandes conglomerados empresariales, primeramente bajo el argumento del *expertise* de dichos consejeros y posteriormente mediante un modelo de relación patrimonial con los partidos políticos (control de las cajas) como articuladores de varios consejos de administración. Llegada la crisis, esta estrategia acabará en un lugar secundario.

La pérdida de interacción entre espacios (partidos políticos, Estado y empresas) tiene diversas lecturas. Por un lado, la menor injerencia de los partidos políticos en la dirección de las empresas, algo que desde ciertos sectores más liberales puede considerarse beneficioso; por otro, los círculos políticos no dejan de ser anclajes *local-nacionales* de las empresas. Es decir, ante la pérdida de peso del Estado como *promotor económico*, vía participaciones en capital de las empresas o mediante el control y

dirección de empresas públicas, los círculos funcionan como único *anclaje* de las empresas para con un *proyecto nacional-popular* a largo plazo.

Estos círculos, que se asentaron principalmente en el peso de las cajas de ahorro en el capital social de las empresas cotizadas, tenían gran capacidad de cohesión, no sólo interna, sino externa. El complejo entramado ligaba a las empresas con las extensas ramificaciones del sistema patrimonial, que se desplazaba desde las administraciones locales y autonómicas -y sus lazos territoriales- al ejecutivo a través de redes entrelazadas de partidos políticos y administraciones públicas. Todo ello consolidaba tanto una *forma* de Estado basado en la mutua dependencia de las autonomías territoriales con el Estado, como un *proyecto de hegemonía* de las empresas pertenecientes al bloque de poder, cuyos objetivos llegaban más allá del beneficio individual, a aquel que permitía el sostenimiento de un modelo de acumulación que beneficiara al conjunto, así como el sostenimiento de una fracción patrimonial (que conjuga el nivel ejecutivo -local, autonómico y nacional- y la primacía de las cajas de ahorro) cuyo proyecto nacional-popular (crecimiento económico y ampliación de la clase media con una preeminencia del sector inmobiliario y de construcción) se había consolidado ampliamente desde finales del siglo XX.

La crisis económica significó la pérdida de liderazgo de la fracción patrimonial, y así, la caída del principal actor con capacidad de vehicular una forma de Estado y un proyecto de acumulación. Además, con la hegemonía de las cajas de ahorro se reemplazaba, ahora bajo una lógica modernizadora, una clase patrimonial que ha tenido gran peso en la historia reciente de España. Figuras que dominaban a un nivel autonómico-local, con poder político, antiguamente *caciques*, posteriormente gobernadores civiles, fueron reconvertidas a través de la descentralización del Estado, las cajas de ahorro, y un sistema patrimonial heredado del franquismo, en *intermediarias* o *nexos* entre el sistema político y el económico. Se aprovecharon redes comunitarias locales para vehicular las nuevas relaciones clientelares, basadas en la asimetría entre patrón (representante político y consejero) y cliente (elector y cliente de cajas)²⁸⁸, cuyo sistema representaba una forma de acción económica no orientada a los fines de la propia empresa, sino de la propia fracción patrimonial.

²⁸⁸ El modelo político-electoral, basado en la circunscripción provincial y la asignación de escaños mediante la ley D'hont favorecía esta lógica. Los partidos mayoritarios necesitaban de candidatos con una implantación provincial y autonómica para lograr mayorías parlamentarias.

La disolución de las cajas de ahorro ha supuesto la caída de la fracción patrimonial, pero más allá, se ha liquidado el último mecanismo de unidad política de las fracciones burguesas en España. Ante la falta de unidad que profería el Estado, cabe pensar que quizá estas se han disuelto en una clase transnacional. No obstante, la pérdida de poder del Estado ha ido pareja a una pérdida de cohesión interna en la red corporativa, lo que lleva a pensar en una transición del propio modelo nacional.

Si reparamos en la transición del modelo estadounidense, inicialmente pluralista, y actualmente fracturado según las últimas hipótesis de Mizruchi (2013), podríamos estar asistiendo a un nuevo modelo de relación y organización de las principales fracciones capitalistas. Eliminado ya el Estado como mecanismo de cohesión, y partiendo de la hipótesis por la cual el Estado es condición *sine qua non* de unidad de las clases burguesas, estas habrían aniquilado su posibilidad de actuación unitaria, y por tanto, de un proyecto integrador de las diversas fracciones de las clases propietarias.

Esto dejaría un escenario de abierta confrontación entre las diversas fracciones capitalistas, sin poder llegar a soluciones de unidad de bloque y proyectos nacional-populares integradores. Es decir, una lucha entre conglomerados por lograr la dominación económica, como puede ser entre Google y Microsoft, sin reparar en la construcción de un bloque en el poder, y más allá, en un proyecto nacional-popular donde queden integradas las demás clases y fracciones.

III. La situación actual: hacia un nuevo modelo difuso de control por parte del capital internacional y crisis del bloque histórico

El bloque en el poder, o más bien, la interrelación entre círculos políticos y las grandes empresas dominadas por una serie de fracciones capitalistas dominantes, se ha mantenido con cierta salud durante los algo más de dos decenios (desde la fundación del Ibex35). Siempre bajo una pugna en la que se alternaban poderes burocráticos y políticos la articulación del bloque, el propio bloque encontraba en el Estado un mecanismo que confería unidad política a la diversidad de fracciones de capital en pugna: fracción financiera-capital internacional (del BBV y del Banco Santander), fracciones financieras-patrimonialistas (cajas de ahorro), o la fracción transnacional-monopolista de las empresas públicas (de las empresas como Repsol, Telefónica y Altadis). El Estado constituía entonces la garantía de unidad ante la diversidad de

intereses existentes²⁸⁹ . Tres décadas de unidad política –aunque con una pugna constante- han sucumbido, sin embargo, a la crisis económica de 2007, la cual ha transformado radicalmente la configuración del bloque de poder: el declive del sistema patrimonial de control político basado en las cajas de ahorro, la crisis del bipartidismo y la contestación de movimientos ciudadanos, son elementos que definen actualmente la coyuntura de *crisis del bloque histórico*.

La crisis de las cajas y su nueva regulación (Ley de Cajas de 2010 y 2013) ha tenido un gran impacto en la configuración del bloque de poder: el Ibex35 en 2012 carece de articulación política, ya sea por medio de miembros de la alta administración, cuerpos de élite o miembros del gobierno, y únicamente son los accionistas, en particular, el capital financiero internacional (Blackrock, Chase Nominees, o Bank of New York Mellon) el medio de articulación del bloque.

Las limitaciones que impone la Ley de Cajas de 2013 en materia de participación de miembros del Estado en las cajas de ahorro supone el *cierre* de los mecanismos de promoción de miembros de la administración, sindicatos, partidos y patronal y por tanto el principal medio de poder de la fracción patrimonialista. A partir de entonces, se cierra a la participación de los miembros del patronato en los nuevos bancos (especialmente en el acceso a la presidencia), así como el número de empresas en las cuales puede ser consejero los miembros del patronato (con un máximo de cuatro).

La Caixa es el único accionista nacional con capacidad de articular y liderar el conjunto del Ibex, si bien las limitaciones para expandir su consejo (procedente de la Fundación La Caixa) al resto de consejos de administración del Ibex35, y su lugar periférico en el núcleo de poder político (solo mantiene conexión con el círculo de notarios C40, un círculo periférico), hace complicado su liderazgo político dentro del bloque.

No obstante, la posición periférica de los círculos políticos en el bloque de poder no se restringe únicamente al ámbito del Ibex35. Desde las elecciones de 2011, tras el estallido del 15M, y sucesivas elecciones europeas, municipales y nacionales, un nuevo contexto electoral e ideológico amenaza el proyecto de hegemonía sobre el cual se había sostenido el bloque histórico.

²⁸⁹ Una hipótesis similar muestra Mizruchi (2007, 2013) sobre la disolución del poder corporativo, es decir, la paulatina fragmentación de las redes de consejeros. Apunta a tres factores, el declive del papel activo del Estado, la ausencia de movimientos sindicales fuertes, y la paulatina pérdida del papel integrador de los bancos como factores que han inducido a unos intereses más fragmentados, conduciendo a las empresas a perseguir su propio interés y no el interés de la economía en su conjunto.

Pues debemos puntualizar que, si bien la crisis del bloque de poder tiene sus causas o principal motivaciones en una base material -la hegemonía perdida de una determinada fracción del capital, que en los últimos años detentaba la fracción financiera-patrimonial-, la crisis del bloque histórico tiene que ver, como decía Sacristán, con “la totalidad y unidad concreta de la fuerza social, la clase, con el elemento cultural-espiritual que es conciencia de su acción y forma parte del resultado de esta” (Sacristán, 1977).

Desde el punto de vista de la *hegemonía ideológica*, un punto clave en esta crisis son las movilizaciones del 15M, las cuales visibilizan la ruptura de un consenso con el cual se mantenía el poder del bloque y su hegemonía ideológica sobre las demás clases: el monopolio de la identidad política que tradicionalmente habían gestionado los partidos tradicionales PP y PSOE. Para llegar a este punto, debemos remontarnos a la crisis económica y las medidas aplicadas por el principal partido que impulso el Estado de Bienestar en España, el PSOE, que quiebra la tradicional hegemonía que este partido había ejercido en el ámbito del centro izquierda. Desde los años 80 fue el actor político de referencia del “bloque central democrático” asociado al “discurso progresista de la tolerancia” (CIMOP, 1985), creando un consenso en las clases populares y clases medias alrededor de políticas redistributivas y de política social, principalmente en la promesa de extensión de la educación superior (como medio de promoción individual). Sin embargo, el mito de la meritocracia progresista, por la cual los hijos de los trabajadores alcanzarían la clase media por medio de los estudios universitarios, siendo el orden constitucional, y principalmente el PSOE, el garante de dicha situación, se ha roto con los últimos acontecimientos.

La crisis económica y la aplicación de un programa de recorte del gasto social y rescate de entidades financieras fue la principal contradicción a la cual fue sometido el consenso ideológico que existía alrededor del PSOE. La segunda fue el condicionamiento constante de la Unión Europea a la política económica nacional, pues la inclusión de España en Europa y el escenario internacional fue uno de los baluartes del PSOE durante todo su primer periodo (1982-1991). En consecuencia, el discurso “protector” del PSOE (y general a la socialdemocracia) sufre un desgarró con dos de sus presupuestos básicos y ejes discursivos que lo separaban del PP y que articulaban el eje izquierda-derecha: internacionalización-progreso y gasto social-educación-progreso.

Las imágenes de desahucios, estafas por las preferentes, y las cifras que emitían sobre elevadas tasas de paro juvenil, dieron identidad a nuevos movimientos sociales, como la PAH y el 15M²⁹⁰, que surgen de la necesidad de “valorización colectiva” ante la sensación de vulnerabilidad social existente. El tono marcadamente juvenil del 15M le da un cáliz generacional a la crisis, evidenciando una ruptura del consenso “socialdemócrata” para con las nuevas generaciones. Seis meses después de la primera acampada que dio el nombre al 15M, el PP se impone con mayoría absoluta (44,63%) en las elecciones del 20 de noviembre del 2011, y junto a esta, se produce el hundimiento del PSOE (28,76%). El PP se presenta a las elecciones con la promesa de no proseguir con mayores recortes y una gestión diferente de la crisis, que no incluyera la inyección de dinero público a entidades financieras. No obstante, los recortes prosiguieron, y un año después, en diciembre de 2012 se producía el mayor rescate a una entidad financiera española: 17.960 millones a Bankia-BFA.

Estas medidas, que contradecían profundamente el programa de gobierno, darán mayor sentido al discurso de “homogeneidad política” entre los partidos tradicionales²⁹¹. Las elecciones al Parlamento europeo en 2014 serán un primer punto en que se materialice la desafección: entre ambos partidos (PP-PSOE) conseguirán el 49,06% de los votos, el nivel más bajo conseguido por ambos partidos conjuntamente, y muy por debajo del 80% conseguido en las anteriores elecciones europeas de 2009.

Además, se produce en estas elecciones la irrupción de nuevos partidos, identificados con el 15M como Podemos, y nuevos partidos *regeneracionistas* como Ciudadanos. El primero consigue cinco escaños y el 7,98% de los votos, por detrás ligeramente de Izquierda Unida (10,03%), el PSOE y el PP; el segundo consigue entrar en el parlamento con dos diputados y el 3,16% de los votos.

Este escenario electoral se reproducirá, ampliándose, en las elecciones municipales de 2015, con el declive del PP y la pérdida de poder en múltiples comunidades. Entonces el PP pasará del 37,5% de los votos en las municipales de 2011 a un 27,3%. El PSOE en cambio sufrirá un menor descenso, del 27,8% al 25,03%. El partido Podemos se presentará a estas elecciones con candidaturas municipalistas de convergencia junto a

²⁹⁰ Llamado el movimiento de “los indignados”, como movimiento interclasista y transversal, al cual unía la crítica a la “partitocracia”, resumida en el lema “no nos representan”. Al abrigo del 15M surgirán otros movimientos en otros países como Occupy Wall Street en EEUU.

²⁹¹ En el estudio 2926 del CIS (2011) “El sistema de los discursos sociales sobre los conceptos izquierda y derecha en España” se resalta una frase representativa de este discurso de “homogeneidad”: “Si sale el Zapatero y se tiene que aplicar a la política para que haya que subir los impuestos para que el Estado tenga más dinero, pues lo hará Zapatero, si está Rajoy, lo hará Rajoy”.

otros partidos, consiguiendo ciudades (en la mayoría de los casos gracias al apoyo de investidura del PSOE) como Barcelona (Barcelona en Comú), Madrid (Ahora Madrid), Valencia (Compromis y Podemos), Cádiz (Por Cádiz Sí se Puede) o La Coruña (Marea Atlántica).

El avance de fuerzas progresistas diferentes al PSOE en la capital del Estado y en la segunda mayor ciudad del país es algo insólito en la etapa democrática, y no sólo debe ser entendida en clave electoral. Supone la integración de nuevos grupos sociales a posiciones tradicionalmente configuradas por círculos políticos y círculos burocráticos integrados en el bloque de poder. Este es el caso del círculo del Ayuntamiento de Madrid, el cual aparece en los dos últimos periodos analizados (2010 y 2013) vinculados al núcleo de poder político.

Las nuevas elecciones a Cortes Generales del 20 de diciembre de 2014, dejaron un nuevo escenario donde el bipartidismo quedaba aún más debilitado. En dichas elecciones los dos partidos tradicionales lograron un 50,73% de los votos (28,72% el Partido Popular, frente a un 22,01% del PSOE), bajando 22,76 puntos con respecto a las elecciones anteriores, en las cuales consiguieron el 73,39% de los votos²⁹². Como contrapunto, partidos emergentes como Podemos y Ciudadanos conseguían el 34,59% de los votos (el 20,66% y el 13,93% respectivamente), formaciones que en 2011 no habían concurrido a las elecciones y, por tanto, carecían de representación parlamentaria (la primera, por no haber sido constituida aún, y la segunda, por no presentarse a dichas elecciones).

Ante esta situación de pérdida de poder -electoral y material, dentro del bloque de poder económico-, de los círculos políticos dominantes (vinculados a los partidos políticos tradicionales), las antiguas fracciones patrimonialistas han realizado algunos movimientos para lograr la unidad política perdida. Este es el caso de José María Aznar, que en 2014 crea el Instituto Atlántico de Gobierno, en el cual integra en su consejo a presidentes de empresas del Ibex35 como Cesar Alierta, Borja Prado (Endesa), Antonio Brufau (Repsol) o Antonio Huertas (Mapfre) entre otros²⁹³.

²⁹² Ello significa, en términos absolutos, retroceder de los 17.870.077 de votos que ambos registraron en 2011 a 12.746.531 de votos de 2015, perdiendo más de cinco millones de votantes entre una elección y otra (5.123.546). Véase *Elecciones generales 2015*. Ministerio del Interior. [en línea]. [Recuperado el 25-12-2015]. Disponible en: <http://resultadosgenerales2015.interior.es/congreso/#/ES201512-CON-ES/ES>

²⁹³ Véase *Cabecera del Consejo Académico y Social*. Instituto Atlántico de Gobierno. [en línea]. [Recuperado el 01-06-2015]. Disponible en: <http://www.institutoatlanticodegobierno.org/consejo-academico-y-social/>

Con este contexto se aventura un escenario futuro complejo en el bloque de poder económico. La cohesión política del bloque se haya en entredicho, y nuevas fuerzas políticas pueden reformular el escenario económico, ya sea en favor de una mayor autonomía de las grandes empresas del Ibex35 frente al Estado o en la dirección contraria de un mayor control sobre el conjunto (comenzando por la toma de control del consejo de administración de Bankia, hoy en poder del Estado a través del FROB). No obstante, la erosión sufrida en la unidad política y social de este bloque y la inmersión del capital internacional como articulador principal, supone un escenario incierto de autonomía frente a enclaves nacionales (círculos políticos de confianza) de difícil retroceso.

BIBLIOGRAFÍA

- Albertos Puebla, J y Sánchez Hernández, J.L. (coords.) (2014). *Geografía de la crisis económica en España*. Publicaciones de la Universidad de Valencia.
- Ansaldi, W. (2010). La democracia en América Latina, más cerca de la precariedad que de la fortaleza. *Revista de Historia Actual*, (1), 109-125. Recuperado de: <http://www.historia-actual.org/Publicaciones/index.php/rha/article/viewPDFInterstitial/341/735>
- Ansell, C. (2000). The networked polity: Regional development in Western Europe. *Governance*, 13(2), 279-291.
- Adamic, L. A., y Glance, N. (2005). The political blogosphere and the 2004 US election: divided they blog. In *Proceedings of the 3rd international workshop on Link discovery*, 36-43.
- Alexander, M. (2003). Boardroom Networks among Australian Company Directors, 1976 and 1996: The Impact of Investor Capitalism. *Journal of Sociology*. 39, 231.
- Almanza, R. (1990). *En torno al pensamiento económico de José Martí*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales,
- Almeida, H. V., y Wolfenzon, D. (2006). A theory of pyramidal ownership and family business groups. *The Journal of Finance*, 61(6), 2637-2680.
- Althusser, L. (1974). *Ideología y aparatos ideológicos de estado*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Alvarez, N. y García, B. M. (2009). Financiarización, crisis económica y socialización de las pérdidas. *Viento sur: por una izquierda alternativa*, (100), 21-32. Recuperado de: <http://www.vientosur.info/articulosabiertos/VS-100-02-alvarezymedialdea-financiarizacion.pdf>
- Anderson, P. (1998). *El estado absolutista*. Siglo XXI editores.
- Álvarez, E. y Calleja, A. (1995). Privatizaciones y el sistema de la acción especial: golden share. *Economista*, 63, 44- 53.
- Aristóteles (2005). *La Política*. Istmo. Madrid
- Baena del Alcazar, M. G. M. (1979). Elite franquista y burocracia en las Cortes actuales. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*, (28), 3-50.
- (1977). El poder económico de la burocracia en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (522), 12-21.
- Baena Del Alcázar, M; Garrido, L., y Pizarro, N. (1984). La elite española y la presencia en ella de los burócratas. *Documentación administrativa*, (200), 73-133.

- Baena del Alcazar, M. y Pizarro, N. (1985). *The structure of the spanish political elite, 1939-1975. Research in Politics and Society*, 1, 149-171.
- Baldwin, J. F. (1915). Concilium and Consilium. *The American Historical Review*, 330-333.
- Bellod Redondo, J.F. (2012) Participaciones preferentes: la nefasta experiencia española *Contribuciones a la Economía*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/ce/2012>
- Bellod Redondo, J. F. (2007). Crecimiento y especulación inmobiliaria en la economía española. *Principios: estudios de economía política*, (8), 59-84. Recuperado de: http://www.fundacionsistema.com/media/PDF/Ppios8_Bellod%20Redondo.pdf
- Birdwood, G. C. M., y Foster, W. (Eds.). (1893). *The Register of Letters &c. of the Governour and Company of Merchants of London Trading Into the East Indies, 1600-1619*. B. Quaritch. Recuperado de: <https://archive.org/details/registerofletter00eastuoft>
- Blackburn, R. (ed.) (1977). *Ideología y ciencias sociales*. Grijalbo.
- Best, Heinrich; Higley, John (ed.) (2010). *Democratic elitism: new theoretical and comparative perspectives*. Brill.
- Boone, A. L., Field, L. C., Karpoff, J. M., y Raheja, C. G. (2007). The determinants of corporate board size and composition: An empirical analysis. *Journal of Financial Economics*, 85(1), 66-101.
- Breiger, R. L. (2000). Control social y redes sociales: un modelo a partir de George Simmel. *Política y sociedad*, 33, 57. Recuperado de: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/download/POSO00000130057A/24603>
- (1974). The duality of persons and groups. *Social forces*, 53(2), 181-190.
- Burnham, J. (1941). *The Managerial Revolution: What is Happening in the World?*. New York: The John Day Company.
- Bonbright, J. C., Means, G. C., y Mound, M. (1932). *The holding company: Its public significance and its regulation*. McGraw-Hill Book Company.
- Boniche, A. C. (2014). Algunos recuerdos y reflexiones en el cincuentenario de la primera Ley de Competencia en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (876), 105-124. Recuperado de: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_876_105-124_59B51ABC45C33845B63FA26DDA5CFB9F.pdf
- Bottomore, T. B., y Brym, R. J. (Eds.). (1989). *The capitalist class: an international study*. Brighton: Harvester Wheatsheaf.
- Bosch, J. (1977). *Breve historia de la oligarquía y tres conferencias sobre el feudalismo*. Editora Alfa y Omega.

- Bourdieu, P. (2005). De la casa del rey a la razón de Estado: un modelo de la génesis del campo burocrático. En Loïc Wacquant (Coord.). *El misterio del ministerio: Pierre Bourdieu y la política democrática* (pp. 43-70). Gedisa.
- Buci-Glucksmann, C. (1978). *Gramsci y el Estado: Hacia una teoría materialista de la filosofía*. Siglo XXI de España Editores.
- Burgess, Z., y Tharenou, P. (2002). Women board directors: Characteristics of the few. *Journal of Business Ethics*, 37(1), 39-49.
- Cabrera, M. (2011). *Juan March (1880-1962)*. Marcial Pons Historia.
- Cabrera, M., y Del Rey, F. (2011). *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2010)*. Editorial RBA.
- Cammack, Paul. 1990. A Critical Assessment of the New Elite Paradigm. *American Sociological Review*, Vol. 55 (3), 415-420.
- Carnoy, M. (1984). *The state and political theory*. Princeton University Press.
- Carroll, W. K., y Alexander, M. (1999). Finance Capital and Capitalist Class Integration in the 1990s: Networks of Interlocking Directorships in Canada and Australia*. *Canadian Review of Sociology/Revue canadienne de sociologie*, 36 (3), 331-354.
- Casanova, J. A. G. (1998). La cuestión de la soberanía en la historia del constitucionalismo español. *Fundamentos: Cuadernos monográficos de teoría del estado, derecho público e historia constitucional*, (1), 295-328. Recuperado de: <http://www.uniovi.es/constitucional/fundamentos/primer/pdf/gcasano.pdf>
- Castroviejo, I.S. (2014). *Élites del poder económico en España en 2013. Transformaciones en las redes de gobierno empresarial durante la crisis*. Servicio de Publicaciones da Universidade de Vigo.
- (2008). Una aproximación a la red social de la elite del poder económico en España. *XI Jornadas de Economía Crítica*. Recuperado de: http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/santos_castroviejo.pdf
- Chessa, A., Crimaldi, I., Riccaboni, M., & Trapin, L. (2014). Cluster analysis of weighted bipartite networks: a new copula-based approach. *PloS one*, 9(10).
- CIMOP (1985), Una aproximación a las representaciones cotidianas sobre la evolución social, *CIMOP, Madrid, mimeo, 3 vols*
- CIS (2011). *El sistema de los discursos sociales sobre los conceptos izquierda y derecha en España*. Centro de Estudios Sociológicos. Estudio cualitativo 2926
- Clarke, S. (1978). Capital, fractions of capital and the state: 'neo-marxist' analysis of the south african state. *Capital & Class*, 2(2), 32-77.
- Climent Serrano, S. (2013). La reestructuración del sistema bancario español tras la crisis y la solvencia de las entidades financieras: consecuencias para las cajas de

ahorros. *Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review*, 16 (2), 136–146.
Recuperado de: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1138489113000046>

Conde, M. (2010). *Los días de gloria*. Ediciones Planeta.

- (1994). *El sistema*. Ediciones Planeta.

Costa, J. (1969) [1903]. *Oligarquía y caciquismo: colectivismo agrario y otros escritos*. Alianza editorial.

Dahl, R. A. (2013). *A preface to democratic theory*. University of Chicago Press.

Dahrendorf, R. (1979). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Ediciones Rialp.

Davis, J. P. (1903; 2000). *Corporations: A Study of the Origin and Development of Great Business Combinations and of their Relation to the Authority of the State* (Vol. 1). Beard Books. Recuperado de: <https://archive.org/details/corporationsint00davigoog>

De Andrés, P., Blanco-Alcántara, D; y López-de-Foronda, Ó. (2014). Los interlocking directorates en España. Evolución, poder y consejeros independientes. *Revista Internacional de Sociología*, 72(1), 83-114. Recuperado de: <http://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/viewPDFInterstitial/552/574>

Deleuze, G. (1992). 'What is a Dispositif?' in T.J. Armstrong (ed), *Michel Foucault Philosopher*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf pp. 159-168

Deleuze, G., y Guattari, F. (2005). *A thousand plateaus: Capitalism and schizophrenia*. Bloomsbury Publishing.

De Nooy, W., Mrvar, A., y Batagelj, V. (2005). *Exploratory social network analysis with Pajek*. Cambridge University Press.

Díaz Roldán, M. D. C. (2007). La política monetaria en España: evolución reciente e implicaciones macroeconómicas. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (837), 21-30. Recuperado de: http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_837_21-30_B09AA1AF9AE5DF08A1878C3A85843A8B.pdf

Domhoff, G. W. (2005). Who Really Ruled in Dahl's New Haven? Recuperado de: <http://www.whorulesamerica.net>

Domhoff, G. W. (2006) [1967]. *Who rules America?: power and politics, and social change*. McGraw-Hill Humanities, Social Sciences & World Languages.

Elias, Norbert (2010). *El proceso de la civilización: investigaciones sociogenéticas y psiconéticas*. Fondo de Cultura Económica. Mexico.

Emirbayer, M. (1997). Manifesto for a relational sociology. *American journal of sociology*, 103(2), 281-317.

Evans, P. B. (1995). *Embedded autonomy: states and industrial transformation* (Vol. 25). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Fernández-Miranda Lozana, P., y Fernández-Miranda Campoamor, A. (1995). *Lo que el Rey me ha pedido. Torcuato Fernández-Miranda y la reforma política*. Barcelona: Plaza & Janés.

Fernández, P. (2000). El Ibex35 35: rentabilidad y creación de valor para los accionistas. *Bolsa de Madrid*, (87), 16-18. Recuperado de: <http://www.bolsasymercados.es/esp/publicacion/revista/2000/04/p16-18.pdf>

Fernández Rodríguez, Á. (2010). *Bolsa y su entorno en España y Francia*. Presses Univ. du Mirail.

Foucault, M. (2008). *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión* Siglo XXI editores. Madrid.

Fraile, I. A., y Fradejas, N. A. (2010). Heterogeneidad en los Consejos de Administración en España. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (854), 85-103. Recuperado de: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_854_85-104_1AEAF8E4A7066BCB927FAE45DDF36272.pdf

Freeman, R. E. y McVea, J. (2001). A Stakeholder Approach to Strategic Management *Darden Business School Working Paper No. 01-02*. Recuperado de: <http://www.fundacionseres.org/Lists/Informes/Attachments/704/A%20Stakeholder%20Approach%20to%20Strategic%20Management.pdf>

Galaskiewicz, J. (1996). The New Network Analysis and its Application to organizational Theory and Behavior. En *Networks in Marketing*. SAGE Publications.

Galbraith, J. K. (1984). *El nuevo estado industrial*. Ariel.

García, F. J. C. (2003). Caracterización del sector bancario en España. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, (2753), 17-22. Recuperado de: http://www.revistasice.info/cache/pdf/BICE_2753_17-21_EE31492D34F3CE6E775FB0104AD59257.pdf

Garreras, A. y Tafunell, X. (1992). La gran empresa en España (1917-1974). Una primera aproximación. *Revista de Historia Industrial*, (3) 127-176. Recuperado de: <http://www.raco.cat/index.php/HistoriaIndustrial/article/viewFile/62482/84794>

Espinosa, A. G. (2013). *La gran estafa: ¿quién es el ladrón y quién el robado en esta película?* Grupo Planeta.

Gevurtz, F. A. (2004). The Historical and Political Origins of the Corporate Board of Directors. *Hofstra Law Review*, 33, 89.

Girvan, M., y Newman, M. E. (2002). Community structure in social and biological networks. *Proceedings of the national academy of sciences*, 99(12), 7821-7826.

Gramsci, A. (1977). *Política y sociedad*. Península.

- (1971). *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*. Ediciones Nueva Visión. Buenos Aires.
- Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78 (6), 1360-1380.
- Granovetter, M. S., & Swedberg, R. (Eds.). (2001). *The sociology of economic life* (Vol. 3). Boulder, CO: Westview press.
- Gurr, T. R., Jagers, K., & Moore, W. H. (1990). The transformation of the western state: The growth of democracy, autocracy, and state power since 1800. *Studies in comparative international development*, 25(1), 73-108.
- Guiddens, A. (1994). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Alianza Editorial.
- Hall, S. (1980). Nicos Poulantzas: state, power, socialism. *New Left Review*, 119, 60-69.
- Hanneman, R. A. y Riddle, M. (2005). *Introduction to social network methods*. Riverside, CA: University of California, Riverside [en línea]. Recuperado de: <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>
- Harman, C., y Brenner, R. (2006). The origins of capitalism. *International Socialism*, 111, 127-65. Recuperado de: http://www.studiesinanti-capitalism.net/Documents_files/ORIGINS%20OF%20CAPITALISM%20International%20Socialism.pdf
- Haro Pérez, J. (1995). *Los nuevos instrumentos financieros: gestión financiera, tratamiento contable y aspectos fiscales*. Granada: Universidad de Granada.
- Herrero, J. S. (1995). *Fundación y desarrollo de la Orden de los Jerónimos: 1360-1561*. Centro de Estudios del Románico.
- Herrero, R. (2000). La terminología del análisis de redes: problemas de definición y de traducción. *Política y sociedad*, (33), 199-206.
- Higley, J. (2008). Elite theory in political sociology. In *IPSA 2008 International Conference. Montreal, April*.
- Hilferding, R. (1963) [1910]. *El Capital Financiero*. Editorial Tecnos.
- Juste, R. (2014). El pueblo en movimiento: el proceso de democratización en América Latina como transformación constante. Un análisis del caso de Ecuador. *el@ tina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, 12 (45). Recuperado de: <http://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/elatina/article/view/13>
- Jessop, B. (2009). Poulantzas's State, power, socialism as a modern classic. *Revista de Sociología e Política*. [en línea]. vol.17, n.33, pp. 131-144.
- (2004). Multi-level governance and multi-level meta-governance, En Bache, L. y Flinders, M. (eds.) *Multi-Level Governance*, Oxford: OUP, 49-74

- (2007). *State power*. Polity. Cambridge.
- (1990). *State theory: putting the Capitalist state in its place*. Polity Press.
- (1983). Accumulation strategies, state forms, and hegemonic projects, *Kapitalistate*, 10, 89-111. Disponible en: <http://bobjessop.org/2014/04/15/accumulation-strategies-state-forms-and-hegemonic-projects/>

Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy: 1925-1975*. Stanford University Press.

Jones, O. (2015). *El establishment: la casta al desnudo*. Seix barral.

- (2012). *Chavs: la demonización de la clase obrera*. Capitan Swing.

Kadushin, C. (1968). Power, influence and social circles: A new methodology for studying opinion makers. *American Sociological Review*, Vol. 33, No. 5 (Oct., 1968), pp. 685-699

Koskinen, J., y Edling, C. (2012). Modelling the evolution of a bipartite network—Peer referral in interlocking directorates. *Social Networks*, 34(3), 309-322.

Knoke, D., y Yang, S. (2008). *Social network analysis* (Vol. 154). Sage.

Laclau, E. (2005): *La razón populista*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., y Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *The journal of finance*, 54(2), 471-517.

Lenin, V.I. (2014) [1917]. *El Estado y la Revolución*. Alianza editorial.

- (1973) [1916]. *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*. Editorial Progreso. Moscú.

Linares, A. G. (2010). El Estado en transición. Bloque de poder y punto de bifurcación. *Revista de la Casa de las Américas*, (259), 90-110. Recuperado de: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/coedicion/linera/7.4.pdf>

- (2010). The State in Transition Power Bloc and Point of Bifurcation. *Latin American Perspectives*, 37(4), 34-47.

Lomnitz, L. (1990). Redes informales de intercambio en sistemas formales: un modelo teórico. *Comercio Exterior*, 40 (3)

López, M. U. (2012). La aversión del bloque en el poder al contrato fiscal en Colombia. *Revista Co-herencia*, 9(16), 247-271. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/cohe/v9n16/v9n16a09.pdf>

Lorrain, F., y White, H. C. (1971). Structural equivalence of individuals in social networks. *The Journal of mathematical sociology*, 1(1), 49-80.

Lucas, Ángel de y Ortí, Alfonso (1983): Representaciones colectivas de la mujer y la familia (un análisis de las actitudes sociales ante el aborto mediante discusiones de grupo). *Centro de Investigaciones sociológicas* (Estudio 1394)

Lukes, S. (1985). El poder. *Un enfoque radical*. Madrid: Siglo XXI.

Mann, M. (1986). *The sources of social power (Vol. 1): A History of Power from the Beginning to AD 1760*, Cambridge University Press.

Martín Aceña, P. y Nogués Marco, P. (2012). Crisis bancarias en la historia de España. Del Antiguo Régimen a los orígenes del capitalismo moderno. *Documentos de trabajo de la Asociación Española de Historia Económica*, (1), 1-38. Recuperado de: <http://www.aehe.net/2012/01/dt-aehe-1201.pdf>

Martín Aceña, P. (2005). La conformación histórica de la industria bancaria española. *Mediterráneo económico*, (8), 21-44. Recuperado de: <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/mediterraneo-economico/8/8-108.pdf>

Marx, K. (2015) [1852]. *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*. Alianza editorial.

- (1979). *La lucha de clases en Francia*. Editorial Progreso.

Mendieta, M. V. (1999). El papel de la burocracia en la transición y consolidación de la democracia. *Revista Española de Ciencia Política*, 1(1), 97-125. Recuperado de: <http://recyt.fecyt.es/index.php/recp/article/viewFile/37290/20808>

Meisel, J. H. (1962). *El mito de la clase gobernante: Gaetano Mosca y la élite*. Amorrortu.

Michels, R. (2003). *Los Partidos Políticos: un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*. Buenos Aires, Amorrortu

Mills, C. W. *The Elite Power*. Oxford. Oxford University Press. 1956.

Mizruchi, M. S. (2013). *The fracturing of the American corporate elite*. Harvard University Press

- (2004) *Berle and Means revisited: The governance and power of large U.S. corporations*.
- (1996). What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates. *Annual review of sociology*, 271-298.

Mo, G. Y., y Wellman, B. (2014). Using Multiple Membership Multilevel Models to Examine Multilevel Networks in Networked Organizations.

Montalvo, J. G. (2002). *La vivienda en España: desgravaciones, burbujas y otras historias*. Barcelona. Universitat Pompeu Fabra.

Morínigo, J. N. (2005). *La práctica del orequete como matriz de la discriminación política*. CDE–Centro de Documentación y Estudios, 147-166.

- Mosca, G. (1984). *La clase política*. Fondo de Cultura Económica
- Murray, G. (2001). Interlocking directorates: what do they tell about corporate power in Australia.
- North, D.C. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*. Vol. 84, No. 3, pp. 359-368
- Nuez Alonso, M. y Rosell Martínez, J. (2010). Desregulación sectorial y política de competencia en España. *Cuadernos de Economía*, 29(53), 179-210.
- Observatorio de Multinacionales en América Latina (2010). El 37% del Ibex está en manos de 20 familias y empresarios. *Boletín OMAL*. N°39. Recuperado de: http://omal.info/IMG/pdf/boletin_omal_n_39.pdf
- Oropeza, Mariano (2004). Aportes para la reconstrucción de una teoría del sentir en Simmel. *Revista Argentina de Sociología*, 2(2), 101-114.
- Ortega Díaz-Ambrosio, J. A. (2015). *Memorial de transiciones (1939-1978)*. Galaxia Gutenberg
- Ortega y Gasset, J. (2005) [1929]. *La rebelión de las masas*. Espasa libros.
- Ortega, F. (1993). Del patrimonialismo a la competitividad: élites y sistema de valores en España. *Política y Sociedad*, 14, 245.
- Ortí, A. (1989). Transición postfranquista a la monarquía parlamentaria y relaciones de clase: del desencanto programado a la social tecnocracia transnacional. *Política y sociedad*, 2, 7.
- (1988). Para analizar el populismo: movimiento, ideología y discurso populistas. (El caso de Joaquín Costa: populismo agrario y populismo españolista imaginario). *Historia social*, 75-98.
 - (1987), Estratificación social y estructura del poder: viejas y nuevas clases medias en la reconstrucción de la hegemonía burguesa, en VV. AA., Política y Sociedad. *Estudios en homenaje a Francisco Murillo Ferrol*, Madrid, CIS: 711-736.
- Ougaard, M. (2015). The reconfiguration of the transnational power bloc in the crisis. *European Journal of International Relations*, 1-24.
- Page, L., Brin, S., Motwani, R., y Winograd, T. (1999). The PageRank Citation Ranking: Bringing Order to the Web. In *Stanford InfoLab*.
- Pareto, Vilfredo (2009) [1901]. *The Rise and Fall of the elites*. Transactions publishers. New Jersey.
- Pérez Díaz, V. (1987). *El retorno de la sociedad civil: respuestas sociales a la transición política, la crisis económica y los cambios culturales de España 1975-1985*. Instituto de Estudios Económicos.

- Pérez Pérez, M., Carnicer, L., Bernal Cuenca, E., y Vela Jiménez, M. J. (2011). Presencia equilibrada entre mujeres y hombres en consejos de administración: identificación de los Stakeholders. *Cuadernos de Gestión*, 11, 49-72. Recuperado de: <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/100243pd.pdf>
- Pérez, J. M. N. (2009). La cara oculta de la crisis: El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias. *Revista de economía crítica*, (7), 118-133. Recuperado de: http://www.revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n7/6_la_cara_oculta_de_la_crisis.pdf
- Petras, J. F. (1999). *El Informe Petras*. Hiru.
- Pfeffer, J., y Nowak, P. (1976). Joint ventures and interorganizational interdependence. *Administrative science quarterly*, 398-418.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Pirenne, H. (1983). *Las ciudades de la Edad Media*. Alianza.
- Pizarro, N. (2005). Solidaridad estructural y cohesión en las elites del poder en la transición española: Estado y economía. *Ponencia presentada en el Cuarto Seminario Internacional sobre Gobierno y Políticas Públicas, realizada en Culiacán (México)*, [en línea]. Recuperado de: <http://www.narciso-pizarro.com>
- (2004). Un nuevo enfoque sobre la equivalencia estructural: lugares y redes de lugares como herramientas para la teoría sociológica. In *Redes: revista hispana para el análisis de redes sociales*, (5). Recuperado de: http://ddd.uab.cat/pub/redes/15790185v5/vol5_2.htm#_ftn1
 - (2000). Regularidad relacional, redes de lugares y reproducción social. *Política y sociedad*, 33, 167-198. Recuperado de: <http://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/download/POSO00000130167A/24630>
 - (1998). *Tratado de metodología de las Ciencias Sociales*. Siglo XXI Editores.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación*. Ediciones La Piqueta.
- Portes, A. (2013). *Sociología económica, una investigación sistemática*. CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas
- Poulantzas, N. (2005) [1978]. *Estado, poder y socialismo*. Siglo XXI editores.
- (1987) [1974]. *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Siglo XXI editores.
 - (1976) [1968]. *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Siglo XXI editores.
 - (1976b). The capitalist state: a reply to Miliband and Laclau. *New Left Review*, 95(1), 63-83.
- Poveda, G., Sicilia Espín, C., Simó Guzmán, P.; y Sallán Leyes, J. M. (2014). Análisis longitudinal de las consejerías cruzadas y su papel en la organización económica española. *Harvard Deusto Business Research*, (3), 64-73.

Powell, C. T. (2002). *España en democracia, 1975-2000*. Nuevas Ediciones de Bolsillo.

Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, (1), 65-78.

Quintanilla Raso, M. (2011). Consejeros encumbrados. El consejo real y la promoción de la nobleza castellana en el siglo XV. *e-Spania. Revue interdisciplinaire d'études hispaniques médiévales et modernes*, (12).

Rhode, D., y Packel, A. K. (2014). Diversity on corporate boards: How much difference does difference make?. *Delaware Journal of Corporate Law (DJCL)*, 39(2), 363-410.

Riyanto, Y. E., y Toolsema, L. A. (2008). Tunneling and propping: A justification for pyramidal ownership. *Journal of Banking & Finance*, 32(10), 2178-2187.

Rizo, M. (2006). George Simmel, Sociabilidad e Interacción. Aportes a la ciencia de la comunicación. *Cinta de Moebio. Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, (27).

Robinson, W. (2007). Una teoría sobre el capitalismo global. *Bogotá: Desde abajo*

Rodríguez, Á. F. (2010). *Bolsa y su entorno en España y Francia*. Presses Univ. du Mirail.

Rodríguez, J. A. (2005). *Análisis estructural y de redes*. Centro de Investigaciones sociológicas.

- (2000). El círculo del poder: La estructura social del poder económico en la España de los noventa. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*, (158), 53-89.
- (2003). Revisitando el poder: cambios en la estructura del poder económico español (1991-2000). *Sistema: Revista de ciencias sociales*, (172), 3-26.

Rodríguez, E. y López, Isidro (2010). Fin de ciclo: financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010). *Traficantes de Sueños*. Recuperado de:

http://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Fin%20de%20ciclo-Traficantes%20de%20Sue%C3%B1os_0.pdf

- (2011). Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010). *Revista de economía crítica*, (12), 39-63. Recuperado de: http://www.revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n12/REC12_Articulo_3_emmanuel.pdf

Sacristán, José (1977). *Actualidad del pensamiento en Gramsci*. Grijalbo.

Santella P; Drago C, y Polo A (2009) The Italian chamber of lords sits on listed company boards an empirical analysis of Italian listed company boards from 1998 to 2006. Working paper

Saz, I. (2007). Mucho más que crisis políticas: el agotamiento de dos proyectos enfrentados. *Ayer*, 137-163. Recuperado de: <http://www.historiapolitica.com/datos/biblioteca/saz1.pdf>

Schorr, M. (2001). ¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico. *Doc. de trabajo / Informes. FLACSO-Sede Argentina, octubre, Mimeo*. [en línea]. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/ar/ar-020/index/assoc/D7942.dir/schorr.pdf>

Schmitthoff, C. M. (1951). The Nationalization of Basic Industries in Great Britain. *Law and Contemporary Problems*, 16(4), 557-575.

Scott, J. (2000). *Social Network Analysis: A handbook*. London. SAGE publications.

- (1985). *Corporations, classes, and capitalism*. Hutchinson Educational.

Scott, W. R. (1912). *The constitution and finance of English, Scottish and Irish joint-stock companies to 1720* (Vol. 1). The University Press.

Semprún, J. (1996). *Federico Sánchez se despide de ustedes*. Tusquets editores.

Sicilia, C., & Sallan, J. M. (2007). Las Relaciones entre las Empresas Cotizadas Españolas: Un Análisis a Través de las Consejerías Cruzadas. *Dirección y Organización*, 35, 30-36. Recuperado de: <http://www.revistadyo.com/index.php/dyo/article/viewPDFInterstitial/53/53>

Sicilia, C., Simo, P., Sallan, J. M., Lordan, O., Fernande, V., & Gonzalez-Prieto, D. (2012). Estudio de la red accionarial de las empresas del IBEX-35 Study of the shareholding network of companies in the IBEX-35. Ponencia presentada en el XVI Congreso de Ingeniería de Organización. Vigo, Julio 18-20, 2012, pp. 1410-1417. Recuperado de: http://adingor.es/congresos/web/uploads/cio/cio2012/SP_06_Entorno_Economico_Gestion_Economica_y_Finanzas/1410-1417.pdf

Sicilia, C., Sallan, J., Simo, Pep. (2015) The Spanish corporate structure through interlocking directorates. *Cuadernos de Gestión*. Noviembre. Recuperado de: <http://www.ehu.eus/cuadernosdegestion/documentos/120336ps.pdf>

Simmel, G. (1986). *Sociología: estudios sobre las formas de socialización* (Tomo I y IV). Alianza editorial.

Simon, Herbert (1957). A Behavioral Model of Rational Choice, in *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. New York: Wiley.

Sklair, L. (2002). The transnational capitalist class and global politics: deconstructing the corporate-state connection. *International political science review*, 23(2), 159-174.

- (2001). *The transnational capitalist class* (Vol. 306). Oxford: Blackwell.

(2000). The transnational capitalist class and the discourse of globalisation. *Cambridge Review of International Affairs*, 14(1), 67-85.

Solchaga, C. (1997). *El Final de la edad dorada*. Madrid, Taurus

- Soler, R. (1980). *Idea y cuestión nacional latinoamericanas de la independencia a la emergencia del imperialismo* (Vol. 27). Siglo XXI.
- Smelser, N. J., & Swedberg, R. (1994). *The sociology of economic life*. Westview Press.
- Smith, A. (1803). *La riqueza de las naciones*. [En línea] Edición en castellano. Ministerio de Economía.
- Stone, L. (1986). *Revoluciones y rebeliones de la Europa moderna*. Alianza editorial.
- Suárez, M. V. (2015). Una aproximación a la actual crisis de deuda en España. *Economía UNAM*, 12(34), 53-67.
- Sweezy, P. M., & Dobb, M. (1950). The transition from feudalism to capitalism. *Science & Society*, 134-167.
- Sweezy, P. M. (1956). Marxian Socialism: Power Elite Or Ruling Class? *Monthly Review Press*. (No. 13).
- Tamames, R., y Rueda, A. (2014). *Estructura económica de España*. Alianza editorial.
- (2000). *Estructura económica de España*. Alianza editorial.
- Tamames, R. (1977). *La oligarquía financiera en España*. Planeta.
- Tarbell, Ida. M. (1904). *The History of Standard Oil Company*. [En línea] [Consulta: 03 de abril de 2014]. Disponible en: https://archive.org/stream/historyofstandar01tarbuoft/historyofstandar01tarbuoft_djvu.txt
- Tuñón de Lara, M. (1975). *Historia y realidad del poder. El poder y las élites en el primer tercio de la España del siglo XX*. Editorial Cuadernos para el Diálogo.
- Tusell Gómez, J. (1999). *La transición española a la democracia*. Historia 16.
- Therborn, G. (1997). The rule of capital and the rise of democracy. *Classes and Elites in Democracy and Democratization: A Collection of Readings*, 1083, 134.
- Turner, Paul W. & Franz Urban Pappi (2009): *European Union Intergovernmental Conferences: Domestic Preference Formation, Transgovernmental Networks and the Dynamics of Compromise*. Routledge: New York/London.
- Trajtenberg, R. (1999). El concepto de empresa transnacional. *Documento de trabajo*, (10/99).
- Useem, M. (1984). *The inner circle: Large corporations and the rise of business political activity in the US and UK*. Oxford University Press, USA.
- Vázquez Suárez, M. (2015). Una aproximación a la actual crisis de deuda en España. *Economía UNAM*, 12(34), 53-67.
- Vázquez Montalbán, M. (1996). *La soledad del manager*. Barcelona: Planeta.

Veblen, Thorstein (1965). *The theory of business enterprise*. Clifton, N.J. : Augustus M. Kelley

Veloso Rodrigues, J. P. (2012). *Los proyectos de líneas de alta velocidad: su implementación práctica y los problemas asociados*. Tesis de Master. Universidad Politécnica de Catalunya. [En línea] [Consulta 20-07-2015]. Disponible en: <http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/14883/Memoria.pdf?sequence=1>

Villena, A. (2015). Redes de poder gubernamental en la democracia reciente. España: 2004-2012. *Revista Virtualis*, 11 (1), 115-138. Recuperado de: <http://aplicaciones.ccm.itesm.mx/virtualis/index.php/virtualis/article/view/115/147>

- (2014). La constitución de un gobierno como acumulación de poder relacional. *Redes: revista hispana para el análisis de redes sociales*, (25), 19-48. Recuperado de: http://ddd.uab.cat/pub/redes/redes_a2014m6v25n1/redes_a2014m6v25n1p19.pdf

Wallerstein, I. (1976). From Feudalism to Capitalism: Transition or Transitions?. *Social Forces*, 55(2), 273-283.

Wang, P., Robins, G., Pattison, P., y Lazega, E. (2015). Social selection models for multilevel networks. *Social Networks*.

Wasserman, S., y Faust, K. (2013). *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones* (Vol. 10). CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.

Weber, M. (2014). *Economía y sociedad*. Fondo de Cultura Económica,

Windolf, P. *Elite Networks in Germany and Britain*. *Sociology* (SAGE publication). 1998; 32; 321

Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Simon and Schuster.

Wright, E. O. (2000). Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise. *American Journal of Sociology*, 957-1002.

Wright, E. O. (1994). *Clases*. Siglo XXI editors.

Zabludovsky, G. (1986). *Max Weber y la dominación patrimonial en América Latina*. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 23.

Zhang, J., Ackerman, M. S., y Adamic, L. (2007, May). Expertise networks in online communities: structure and algorithms. In *Proceedings of the 16th international conference on World Wide Web* (pp. 221-230). ACM.

Zeitlin, M. (1974). Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class. *American journal of Sociology*, 1073-1119.

ANEXOS

ANEXO A. Círculos políticos. Consejeros por afiliación a áreas del Estado

Tabla 23:

Círculos políticos en 1991. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado. Análisis de grado, intermediación y cercanía

	*ngPart_ 8 (Q=0.621)	*ngPart_ 9 (Q=0.626)	*ngPart_1 0 (Q=0.627)	Degree	Betweenness	Closeness
Licinio de la Fuente y de la Fuente	1	1	1	4	600,005981	677
Pío Cabanillas Gallas	1	1	1	4	438,739014	737
José María Concejo Álvarez	1	1	1	3	294,342987	681
Juan Antonio Ollero de la Rosa	1	1	1	3	294,342987	681
Enrique Mas Montañés	1	1	1	2	264,833008	685
Rafael Cabello de Alba y Gracia	1	1	1	3	250,251007	707
Alfonso Gota Losada	1	1	1	3	214,639999	799
Ricardo Bolufer Nieto	1	1	1	2	175	881
Rodrigo Echenique Gordillo	1	1	1	2	154,039993	751
Dositeo Barreiro Mourenza	1	1	1	2	154,039993	751
José Vilarasau Salat	1	1	1	2	128,582993	849
Víctor Mendoza Oliván	1	1	1	2	78,2870026	769
Arturo Romani Biescas	1	1	1	2	78,2870026	769
Luis Ducasse Gutierrez	1	1	1	2	78,2870026	769
Ramiro Núñez-Villaveirán Ovilo	1	1	1	2	39,6399994	801
Jaime Gaitero Portes	1	1	1	2	39,6399994	801
Antonio Barrera de Irimo	1	1	1	2	39,6399994	801
Miguel Cruz Amorós	1	1	1	2	39,6399994	801
Enrique Martínez robles	1	1	1	2	39,6399994	801
Enrique Alcántara-García Irazoqui	1	1	1	1	0	803
Mario Conde Conde	1	1	1	1	0	803
Francisco Carballo Cotanda	1	1	1	1	0	803
Santiago Martínez Lage	1	1	1	1	0	803
Juan Ignacio de la Mata Gorostizaga	1	1	1	1	0	803
Manuel Álvarez-Valdés y Valdés	1	1	1	1	0	803
Federico Gómez de Salazar	1	1	1	1	0	965
José Damián Santiago Martín	1	1	1	1	0	883
Javier Francisco Paramio Fernández	1	1	1	1	0	883
Ignacio Varela Díaz	1	1	1	1	0	887
José María Nebot Lozano	1	1	1	1	0	803
Jaime Isac Aguilar	1	1	1	1	0	803
Santiago Foncillas Casaus	1	1	1	1	0	803
Manuel Vargas-Zuñiga de la Calzada	1	1	1	1	0	803

Cuerpo de abogados del Estado	1	1	1	26	4057,02588	628
Cuerpo de inspectores de Hacienda	1	1	1	13	1617,63501	708
Ministerio de Hacienda	1	1	1	13	860,393982	794
Ministerio de la Presidencia	1	1	1	6	687,846985	712
Ministerio de la Gobernación	1	1	1	4	391,20401	790
Gobierno Civil	1	1	1	1	0	852
Instituto de contabilidad y auditoría de cuentas	1	1	1	1	0	1056
Tribunal Económico Administrativo Central	1	1	1	1	0	974
Ministerio de Información	1	1	1	1	0	912
Ministerio de Justicia	1	1	1	1	0	912
Leopoldo Calvo-Sotelo y bustelo	2	2	2	5	1498,95105	661
Pedro María Meroño Vélez	2	2	2	4	1145,92297	625
Carlos Pérez de Bricio Olariaga	2	2	2	3	844,896973	629
Álvaro Muñoz López	2	2	2	3	582,710999	629
Antonio Carro Martínez	2	2	2	4	509,446014	725
Ignacio Bayón Marín	2	2	2	4	500,368988	635
Martín Eyries Valmaseda	2	2	2	3	429,268005	655
José María Amusátegui de la Cierva	2	2	2	3	416,355988	705
Carlos Bustelo García del Real	2	2	2	3	389,273987	657
Joan Majó Cruzate	2	2	2	2	327,040009	657
Fernando Suárez González	2	2	2	3	311,378998	697
Oscar Fanjul Martín	2	2	2	2	284,795013	707
Melchor Ordóñez Sainz	2	2	2	2	277,105988	707
Juan Sancho Rof	2	2	2	3	237,207993	725
Adrián Baltanas García	2	2	2	2	208,794998	741
Íñigo de Oriol e Ybarra	2	2	2	2	175	815
Claudio Boada Villalonga	2	2	2	2	114,041	781
José Fernando Sánchez-Junco Mans	2	2	2	2	106,947998	711
Jaime Fonrodona Sala	2	2	2	2	79,2409973	701
Julio Calleja González-Camino	2	2	2	2	63,118	687
José María Aguirre González	2	2	2	1	0	817
José Ángel Sánchez Asiaín	2	2	2	1	0	719
Juan Belloso Garrido	2	2	2	1	0	961
Antonio Torrero Mañas	2	2	2	1	0	961
Luis Magaña Martínez	2	2	2	1	0	719
Víctor Pérez Pita	2	2	2	1	0	719
Feliciano Fuster Jaume	2	2	2	1	0	961
Enrique García Álvarez	2	2	2	1	0	719
Raul Herranz De Miguel	2	2	2	1	0	791
Juan Manuel Kindelán Gómez de Bonilla	2	2	2	1	0	719
Manuel Morán Casero	2	2	2	1	0	791
Guillermo Visedo Navarro	2	2	2	1	0	753
Guzman Solana Gómez	2	2	2	1	0	961

José María Pérez Prim	2	2	2	1	0	719
Fernando Díaz-Caneja Burgaleta	2	2	2	1	0	719
Eduardo Santos Andrés	2	2	2	1	0	719
Baltasar Aymerich Corominas	2	2	2	1	0	753
Luis Rodríguez Castellá	2	2	2	1	0	961
Ministerio de Industria	2	2	2	23	4445,38086	544
Ministerio de Fomento y Obras Públicas	2	2	2	12	2747,52905	578
Instituto Nacional de Industria	2	2	2	15	1967,56299	616
Cortes españolas	2	2	2	10	1772,50696	642
Ministerio de Trabajo y Seguridad Social	2	2	2	5	608,52301	686
Instituto Nacional de Hidrocarburos	2	2	2	6	552,778015	786
Cuerpo de Ingenieros Industriales	2	2	2	5	451,756989	786
Cuerpo de Adm. Civiles del Estado	2	2	2	2	35,3989983	786
Consejo del Reino	2	2	2	1	0	990
Ministerio de Interior	2	2	2	1	0	900
Presidencia del Gobierno	2	2	2	1	0	836
Cuerpo Letrado Consejo de Estado	2	2	2	1	0	810
Eduardo Punset i Casals	3	3	3	3	691	993
Josep Manuel Basañez Villaluenga	3	3	3	2	175	1337
Parlamento Europeo	3	3	3	2	855	826
Generalitat de Catalunya	3	3	3	2	348	1164
Parlament de Catalunya	3	3	3	1	0	1512
Ministerio de Relaciones con las Comunidades Europeas	3	3	3	1	0	1168
Gonzalo Fernández de la Mora y Mon	4	4	4	4	1237,50696	687
Eugenio Triana García	4	4	4	2	689,89801	653
José María Salinas Moya	4	4	4	2	348	845
Miguel Boyer Salvador	4	4	4	2	252,542007	743
Marcelino Oreja Aguirre	4	4	4	3	213,151993	831
Carlos Güell de Sentmenat	4	4	4	2	175	847
José Constantino Naida García	4	4	4	2	175	847
Juan Antonio Samaranch Torelló	4	4	4	2	160,819	797
Manuel Francisco Clavero Arévalo	4	4	4	2	83,1439972	783
Juan José Rovira Sánchez Herrero	4	4	4	2	3,83699989	997
José vicente Torrente Secorún	4	4	4	2	3,83699989	997
Carlos Westendorp y Cabeza	4	4	4	2	3,83699989	997
José Aureliano Recio Arias	4	4	4	1	0	1193
Eduardo Foncillas Casaus	4	4	4	1	0	1003
Alfredo Lés Floristán	4	4	4	1	0	849
Pedro Gamero del Castillo y Bayo	4	4	4	1	0	1025
Álvaro Fernández-Villaverde y Silva	4	4	4	1	0	1025
Cortes generales	4	4	4	12	2292,11597	674
Cuerpo Diplomático	4	4	4	7	576,10498	850
Ministerio Asuntos Exteriores	4	4	4	7	513,133972	828

Junta de Andalucía	4	4	4	2	175	1018
Ministerio de Cultura	4	4	4	2	104,057999	756
Junta de Castilla y León	4	4	4	1	0	1022
Ayuntamiento de Barcelona	4	4	4	1	0	1022
Fernado Abril Martorell	4	5	5	4	1362,91602	689
Jesús Arango Fernández	4	5	5	2	175	1025
José Lladó Fernández-Urrutia	4	5	5	2	167,699997	851
Fernando Garro Carballo	4	5	5	2	46,4399986	1015
Fernando Mendez de Andrés y Suare del Otero	4	5	5	1	0	1027
Ministerio de Agricultura	4	5	5	4	697,448975	852
Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones	4	5	5	2	38,6399994	992
Principado de Asturias	4	5	5	1	0	1200
Matías Rodríguez Inciarte	5	6	6	4	675,780029	679
Luis Sempere Couderc	5	6	6	3	548,73999	655
Juan Antonio García Díez	5	6	6	4	473,322998	695
José Alejandro Piña Barrio	5	6	6	2	298,47699	677
José Montes Fernández	5	6	6	3	215,475006	779
Carlos Espinosa de los Monteros y Bernaldo de Quirós	5	6	6	2	194,362	753
Elena Salgado Méndez	5	6	6	2	180,630005	693
Juan Badosa Pagés	5	6	6	2	173	899
Rafael Candel Comas	5	6	6	2	173	899
Manuel Guasch Mollins	5	6	6	2	54,3450012	827
Francisco J. Landa Aznárez	5	6	6	2	54,3450012	827
Germán Calvillo Urabayen	5	6	6	2	40,4749985	781
Antonio Castañeda Boniche	5	6	6	2	40,4749985	781
Luis Alcaide de la Rosa	5	6	6	2	40,4749985	781
José Juan Ruiz Gómez	5	6	6	2	40,4749985	781
Guillermo de la Dehesa Romero	5	6	6	2	40,4749985	781
Enrique Sendagorta Arámburu	5	6	6	1	0	903
Paulina Beato Blanco	5	6	6	1	0	903
José Luis Leal Maldonado	5	6	6	1	0	1245
Ministerio de Economía	5	6	6	13	1939,91003	628
Cuerpo de TC y Economistas del Estado	5	6	6	17	1722,00903	728
Ministerio de Comercio (y Turismo)	5	6	6	6	764,609009	688
Ministerio de Economía y Hacienda	5	6	6	3	175,5	1070
Instituto Nacional de Estadística	5	6	6	1	0	954
Luis Coronel de Palma	1	1	7	2	348	799
José Luis Sureda Carrión	1	1	7	1	0	1147
Banco de España	1	1	7	2	175	972
Enrique José Vicent Pastor	6	7	8	2	486,540009	705
Alejandro Fernández Sordo	6	7	8	3	451,73999	721
José Barreiro Seoane	6	7	8	2	175	969
Cuerpo de funcionarios de Ministerio	6	7	8	4	717,14502	796

Fondo de Ordenación y Regulación de Producciones y Precios Agrarios	6	7	8	1	0	1144
Alberto Oliart Saussol	7	8	9	4	1416,20496	627
Juan Aracil Martín	7	8	9	4	673,307007	709
Ramón Ascanio Togores	7	8	9	2	348	961
Eduardo Serra Rexach	7	8	9	2	190,819	791
Luis Villar Seco	7	8	9	1	0	1309
Antonio Flos Bassols	7	8	9	1	0	965
Saturnino Suanzes de la Hidalga	7	8	9	1	0	965
Ministerio de Defensa	7	8	9	5	876,921997	790
Estado Mayor	7	8	9	2	175	1134
Ministerio de Sanidad	7	8	9	2	128,856003	736
Instituto de Crédito Oficial	7	8	9	1	0	884
Carlos Navarro López	8	9	10	2	141,164993	775

Nota: Análisis de grado, intermediación y cercanía. Aplicación de algoritmo de Girvan-Newman para el análisis de comunidades. Ordenado según grado de intermediación y comunidad (t=10). Partición elegida según criterio de máxima diferenciación (mayor valor Q, t=10).

Tabla 24:

Círculos políticos en 2000. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado. Análisis de grado, intermediación y cercanía.

Label	*ngPa rt_8 (Q=0.6 64)	*ngPa rt_9 (Q=0. 668)	*ngPart _10 (Q=0.67 4)	Degree	Betweenness	Closen ess
Eduardo Punset Casals	1	1	1	3	719	658
Generalitat de Catalunya	1	1	1	3	488	774
Ministerio de Relaciones con las Comunidades Europeas	1	1	1	1	0	782
Joaquim De Nadal Capará	1	1	1	2	124	896
José Manuel Basañez Y Villaluenga	1	1	1	2	124	896
Parlament de Catalunya	1	1	1	1	0	1020
Ayuntamiento de Barcelona	1	1	1	1	0	1020
José Ramón Álvarez Rendueles	2	2	2	5	703,692993	562
Alfredo Pastor Bodmer	2	2	2	3	192,050003	562
Ministerio de Economía	2	2	2	5	372,938995	568
Banco de España	2	2	2	4	347,652008	570
Luis Coronel De Palma	2	2	2	2	271,391998	572
José María López De Letona Y Núñez De Pino	2	2	2	2	75,0240021	610
Guillermo De La Dehesa Romero	2	2	2	2	27,1289997	630
Instituto de Desarrollo Económico	2	2	2	1	0	686
Cuerpo de inspectores de Hacienda	3	3	3	11	1645,77002	558
Miguel Blesa De La Parra	3	3	3	2	234,487	598
Ministerio de Hacienda	3	3	3	6	631,281982	618

Francisco De La Riva Garriga	3	3	3	2	79,9889984	630
Francisco Javier Ramos Gascón	3	3	3	2	79,9889984	630
Antonio Barrera De Irimo	3	3	3	2	79,9889984	630
Ramón Linares Martín De Rosales	3	3	3	2	79,9889984	630
José María García Alonso	3	3	3	2	146,132996	634
Francisco Moure Bourio	3	3	3	2	124	680
Charles Henri Filipi	3	3	3	1	0	682
Ramón Blanco Balín	3	3	3	1	0	682
José Vilarasau Salat	3	3	3	2	246	738
Instituto Nacional de Empleo	3	3	3	1	0	804
Cuerpo de Ingenieros Industriales	3	3	3	2	124	860
José Luis Lejeune Castrillo	3	3	3	1	0	984
Rafael Arias-Salgado Montalvo	2	2	4	4	828,734009	484
Ministerio de Fomento y Obras Públicas	2	2	4	6	1055,255	502
Instituto Nacional de Industria	2	2	4	8	1005,29901	510
Ministerio de la Presidencia	2	2	4	5	925,434998	528
Ignacio Bayón Mariné	2	2	4	4	398,382996	530
Enrique De Aldama Y Miñón	2	2	4	3	274,382996	532
Manuel Guasch Molins	2	2	4	3	721,033997	536
José María Amusátegui De La Cierva	2	2	4	3	782,650024	542
Cuerpo de TC y Economistas del Estado	2	2	4	7	723,22699	546
Leopoldo Calvo-Sotelo Bustelo	2	2	4	5	1135,24194	556
Matías Rodríguez Inciarte	2	2	4	3	254,567001	564
Ministerio de Comercio (y Turismo)	2	2	4	4	1017,01801	572
Manuel Azpilicueta Ferrer	2	2	4	3	257,838989	574
Carlos Espinosa De Los Monteros Y Bernaldo De Quirós	2	2	4	2	47,887001	590
Ministerio de Industria	2	2	4	8	552,47998	592
Pedro José López Jimenez	2	2	4	1	0	626
Claudio Boada Villalonga	2	2	4	1	0	634
Enrique Moya Francés	2	2	4	1	0	634
Instituto Nacional de Hidrocarburos	2	2	4	3	186,477997	636
María Luisa Huidobro Y Arreba	2	2	4	2	49,0169983	644
Oscar Fanjul Martín	2	2	4	2	79,2929993	652
Cuerpo Letrado Consejo de Estado	2	2	4	1	0	654
Presidencia del Gobierno	2	2	4	1	0	680
Juan María Arenas Uría	2	2	4	1	0	696
José Ángel Sánchez Asiaín	2	2	4	1	0	716
Antonio González-Adalid	2	2	4	1	0	716
Guzman Solana Gómez	2	2	4	1	0	760
Cuerpo de abogados del Estado	4	4	5	21	2216,61499	494
Ministerio de Administración Territorial	4	4	5	5	505,304993	502
José Luis Del Valle Pérez	4	4	5	3	610,171997	504

Rodolfo Martín Villa	4	4	5	6	1393,23206	510
Manuel Pizarro Moreno	4	4	5	3	153,916	544
José Maldonado Ramos	4	4	5	2	82,2699966	550
José Manuel Fernández Norniella	4	4	5	2	94,6579971	570
Ministerio de Trabajo y Seguridad Social	4	4	5	2	73,163002	572
Vicepresidencia	4	4	5	2	73,163002	572
Ministerio de Economía y Hacienda	4	4	5	5	239,884003	574
Ministerio de la Gobernación	4	4	5	2	61,9000015	576
Licinio De La Fuente Y De La Fuente	4	4	5	4	353,449005	578
Pablo Isla Álvarez De Tejera	4	4	5	2	52,012001	584
Pedro Ramón Y Cajal Agüeras	4	4	5	2	52,012001	584
Rodrigo Echenique Gordillo	4	4	5	2	60,8069992	586
José María Pérez Tremps	4	4	5	2	192,022003	588
Francisco Pérez-Crespo Payá	4	4	5	1	0	618
David Herrero García	4	4	5	1	0	618
Ricardo Fornesa Ribó	4	4	5	1	0	618
Enrique Piñel López	4	4	5	1	0	618
Enrique Medina Fernández	4	4	5	1	0	618
Pedro Guerrero Guerrero	4	4	5	1	0	618
Rafael Mateu De Ros Cerezo	4	4	5	1	0	618
Manuel Álvarez-Valdés Y Valdés	4	4	5	1	0	618
Juan Carlos Ureta Domingo	4	4	5	1	0	618
Santiago Foncillas Casaus	4	4	5	1	0	618
Javier López-Mingo Tolmo	4	4	5	1	0	618
Consejo de Estado	4	4	5	2	150,585999	638
José Lladó Fernández-Urrutia	5	5	6	2	600	686
Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones	5	5	6	3	488	802
Florentino Pérez Rodríguez	5	5	6	2	124	924
Víctor Moro Rodríguez	5	5	6	2	124	924
Ayuntamiento de Madrid	5	5	6	1	0	1048
Cuerpo Funcionarios Banco de España	5	5	6	1	0	1048
Juan Antonio Samaranch Torelló	6	6	7	2	119,260002	646
Cortes españolas	6	6	7	4	407,424988	658
Íñigo De Oriol E Ybarra	6	6	7	2	124	780
José María Aguirre González	6	6	7	1	0	782
Consejo del Reino	6	6	7	1	0	904
Cortes generales	6	7	8	9	1924,15002	456
Gonzalo Fernández De La Mora Y Mon	6	7	8	4	538,78302	496
Marcelino Oreja Aguirre	6	7	8	5	822,508972	510
José María Lafuente López	6	7	8	3	412,130005	532
Parlamento Europeo	6	7	8	4	1077,40906	546
Ministerio Asuntos Exteriores	6	7	8	5	406,414001	552
Cuerpo Diplomático	6	7	8	6	522,335999	556

José Ortega Spottorno	6	7	8	1	0	580
Gaspar Ariño Ortiz	6	7	8	1	0	580
Ricardo Díez-Hochleitner	6	7	8	3	244,531998	600
José Joaquín Puig De La Bellacasa						
Urdampilleta	6	7	8	4	367,855988	610
Comisión Europea	6	7	8	2	52,6479988	630
Parlamento Balear	6	7	8	1	0	656
Raniero Vanni D archirafi	6	7	8	3	132,820007	676
Pedro Gamero Del Castillo Y Bayo	6	7	8	1	0	680
Casa del Rey	6	7	8	2	124	732
Gobierno Italia	6	7	8	1	0	800
Carlos De Borbón-Dos Sicilias Y De Borbón	6	7	8	1	0	856
Rafael González-Gallarza Morales	7	8	9	3	487	644
Cuerpo de Adm. Civiles del Estado	7	8	9	3	247	764
Ministerio de Justicia	7	8	9	1	0	768
Antonio López Fernandez	7	8	9	1	0	888
José María Fernández Cuevas	8	9	10	4	496,154999	670
Gobierno Civil	8	9	10	2	122,568001	690
Ministerio de Interior	8	9	10	2	52,5999985	750
Luis Alberto Salazar-Simpson Bos	8	9	10	2	45,512001	768
Ministerio de Sanidad	8	9	10	2	124	792
Ministerio de Administraciones públicas	8	9	10	1	0	794
Manuel Varela Uña	8	9	10	1	0	916

Nota: Aplicación de algoritmo de Girvan-Newman para el análisis de comunidades. Ordenado según grado de intermediación y comunidad. Partición elegida según criterio de máxima diferenciación (mayor valor Q) t=10).

Tabla 25:

Círculos políticos en 2010. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado. Análisis de grado, intermediación y cercanía.

Consejero	*ngP				Degre e	Betweenness	Closeness
	*ngP art_7 (Q=0 .553)	*ngP art_8 (Q=0 .610)	*ngP art_9 (Q=0 .622)	*ngP art_1 0 (Q=0 .656)			
Cuerpo de abogados del Estado	1	1	1	1	11	971,760986	5663
Pablo Isla Álvarez De Tejera	1	1	1	1	2	246,643997	5700
José Manuel Serra Peris	1	1	1	1	2	166,018997	5716
Ricardo Fornessa Ribó	1	1	1	1	1	0	5780
Pedro Guerrero Guerrero	1	1	1	1	1	0	5780
Rafael Mateu De Ros Cerezo	1	1	1	1	1	0	5780
Enrique Medina Fernández	1	1	1	1	1	0	5780
José Maldonado Y Ramos	1	1	1	1	1	0	5780
Ignacio Benjumea Cabeza De Vaca	1	1	1	1	1	0	5780
José Miguel Alcolea Cantos	1	1	1	1	1	0	5780
Luis Suarez De Lezo Mantilla	1	1	1	1	1	0	5780

Ministerio de Industria	2	2	2	2	9	1063,78503	5623
Instituto Nacional de Industria	2	2	2	2	8	868,619995	5629
Miguel Boyer Salvador	2	2	2	2	5	805,752991	5594
Luis Carlos Croissier Batista	2	2	2	2	5	790,629028	5590
José Fernando Sánchez-Junco	2	2	2	2	3	256,264008	5696
Carlos Pérez De Bricio Y Olariaga	2	2	2	2	2	117,781998	5712
Cuerpo Funcionarios Banco de España	2	2	2	2	2	93,7819977	5699
Rafael Márquez Osorio	2	2	2	2	2	91,7819977	5704
Carlos Espinosa De Los Monteros							
Bernaldo De Quiros	2	2	2	2	2	52,3959999	5720
Instituto Nacional de Hidrocarburos	2	2	2	2	2	34,1559982	5693
Oscar Fanjul Martin	2	2	2	2	2	27,1520004	5726
Javier Alonso Ruiz-Ojeda	2	2	2	2	2	25,5459995	5774
Ramón Pérez Simarro	2	2	2	2	1	0	5740
Ángel García Altozano	2	2	2	2	1	0	5746
Juan Miguel Antonanzas Pérezgea	2	2	2	2	1	0	5746
Comisión Nacional de Mercado de Valores	2	2	2	2	1	0	5707
Cuerpo de Adm. Civiles del Estado	2	2	2	2	1	0	5707
María Concepción Dancausa							
Treviño	3	3	3	3	5	899,169983	5622
Ayuntamiento de Madrid	3	3	3	3	2	232	5735
Florentino Perez Rodriguez	3	3	3	3	2	117	5850
Asamblea de Madrid	3	3	3	3	2	117	5737
Cuerpo Administrativo	3	3	3	3	2	117	5737
Ministerio de Trabajo y Seguridad Social	3	3	3	3	2	109,574997	5701
Alicia Velarde Valient	3	3	3	3	1	0	5854
José Antonio Moral Santin	3	3	3	3	1	0	5854
Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones	3	3	3	3	1	0	5967
Ministerio de Economía	2	2	2	4	12	1299,18701	5607
Rodrigo De Rato Y Figaredo	2	2	2	4	3	475,931	5600
Jose Ramon Alvarez Rendueles	2	2	2	4	5	411	5684
Cuerpo de TC y Economistas del Estado	2	2	2	4	9	388,575012	5725
Matías Rodríguez Inciarte	2	2	2	4	4	330,309998	5662
Cuerpo de inspectores de Hacienda	2	2	2	4	8	300,471008	5761
Ministerio de Economía y Hacienda	2	2	2	4	4	273,582001	5669
Estanislao Rodríguez-Ponga	2	2	2	4	3	136,798004	5702
Banco de España	2	2	2	4	4	97,461998	5785
Francisco Ballesteros Pinto	2	2	2	4	2	43,4379997	5714
Miguel Blesa De La Parra	2	2	2	4	2	43,4379997	5714
Manuel Jesus Lagares Calvo	2	2	2	4	2	43,4379997	5714

Belén Romana García	2	2	2	4	2	27,9710007	5714
Guillermo De La Dehesa Romero	2	2	2	4	2	27,9710007	5714
Luis De Guindos Jurado	2	2	2	4	2	27,9710007	5714
Miguel Martín Fernández	2	2	2	4	2	26,3950005	5764
Luis Angel Rojo Duque	2	2	2	4	2	19,1420002	5830
Carlos Sebastián Gascón	2	2	2	4	1	0	5786
Paulina Beato Blanco	2	2	2	4	1	0	5842
Esteban Tejera Montalvo	2	2	2	4	1	0	5878
Instituto de Desarrollo Económico	2	2	2	4	1	0	5801
Ministerio de Fomento y Obras Públicas	4	4	4	5	5	306,345001	5751
Ministerio de Hacienda	4	4	4	5	5	302,77301	5715
Juan-Miguel Villar Mir	4	4	4	5	4	295,313995	5716
Antonio Llardén Carratalá	4	4	4	5	3	264,850006	5722
José Borrell Fontellés	4	4	4	5	3	171,085999	5736
Dionisio Martínez Martínez	4	4	4	5	2	29,8999996	5784
Enrique Martínez Robles	4	4	4	5	2	29,8999996	5784
Pedro José López Jiménez	4	4	4	5	1	0	5868
Baltasar Aymerich Corominas	4	4	4	5	1	0	5868
Cuerpo de funcionarios de Ministerio	4	4	4	5	1	0	5839
Marcelino Oreja Aguirre	5	5	5	6	5	668,815002	5620
José Luis Del Valle Perez	5	5	5	6	3	655,640015	5628
José Pedro Pérez-Llorca Rodrigo	5	5	5	6	5	465,690002	5628
Cuerpo Diplomático	5	5	5	6	4	355,216003	5715
Comisión Europea	5	5	5	6	2	232	5733
Ministerio de la Presidencia	5	5	5	6	3	199,759003	5675
Parlamento Europeo	5	5	5	6	3	170,703995	5699
José Fernando De Almansa Moreno-Barreda	5	5	5	6	2	117	5830
Benita Ferrero-Waldner	5	5	5	6	2	117	5848
Abel Matutes Juan	5	5	5	6	3	114,224998	5634
Ministerio de Administración Territorial	5	5	5	6	2	30,0289993	5721
Ministerio Asuntos Exteriores	5	5	5	6	3	15,3800001	5719
Miguel Ángel Lasheras Merino	5	5	5	6	1	0	5792
Santiago Martínez Lage	5	5	5	6	1	0	5832
Casa del Rey	5	5	5	6	1	0	5947
Gobierno de Austria	5	5	5	6	1	0	5965
Cortes generales	2	6	6	7	17	4159,55615	5535
José Folgado Blanco	2	6	6	7	3	689,205994	5586
Joseba Andoni Aurrekoetxea Bergara	2	6	6	7	2	232	5648
Felipe González Márquez	2	6	6	7	2	117	5650
Isabel Tocino Biscarolasaga	2	6	6	7	2	117	5650
Parlamento Vasco	2	6	6	7	2	117	5763

Daniel García-Pita Pemán	2	6	6	7	1	0	5652
María Aranzazu Mendizábal							
Gorostiaga	2	6	6	7	1	0	5652
Nicolás Redondo Terreros	2	6	6	7	1	0	5880
Presidencia del Gobierno	2	6	6	7	1	0	5767
Ministerio de Medio Ambiente	2	6	6	7	1	0	5767
Narcís Serra I Serra	6	7	7	8	5	1011,13599	5618
Generalitat de Catalunya	6	7	7	8	3	680	5723
Carlos Losada Marrodán	6	7	7	8	2	345	5834
Cuerpo Superior Autonómico	6	7	7	8	2	232	5947
Vicepresidencia	6	7	7	8	3	229,744995	5675
Joan Hortalà I Arau	6	7	7	8	2	117	5838
Manuel Amigo Mateos	6	7	7	8	2	117	6062
Miquel Roca I Junyent	6	7	7	8	2	47,5340004	5650
Ayuntamiento de Barcelona	6	7	7	8	2	5,68900013	5733
Ministerio de Defensa	6	7	7	8	1	0	5735
Parlament de Catalunya	6	7	7	8	1	0	5955
Junta de Extremadura	6	7	7	8	1	0	6179
José Manuel Fernández Norniella	7	8	8	9	2	672	5640
Ministerio de Comercio (y							
Turismo)	7	8	8	9	3	571	5747
Javier Gómez Navarro Navarrete	7	8	8	9	2	232	5860
Francisco Javier De Paz Mancho	7	8	8	9	2	117	5862
Ministerio de Educación (y							
Ciencia)	7	8	8	9	2	117	5975
Manuel Olivencia Ruiz	7	8	8	9	1	0	6092
Observatorio de la Distribución							
Comercial	7	8	8	9	1	0	5979
Luis María Atienza Serna	2	2	9	10	3	259,912994	5734
Cuerpo de Ingenieros Industriales	2	2	9	10	2	85,086998	5809
Ministerio de Agricultura	2	2	9	10	2	36,7639999	5847
José Barreiro Seoane	2	2	9	10	2	6,8499999	5920
Gobierno Vasco	2	2	9	10	1	0	5851

Nota: Aplicación de algoritmo de Girvan-Newman para el análisis de comunidades. Ordenado según grado de intermediación y comunidad ($t=10$). Partición elegida según criterio de máxima diferenciación (mayor valor Q , $t=10$).

Tabla 26:

Círculos políticos en 2013. Resultado de análisis de matriz de Consejeros por afiliación a área o cuerpo del Estado. Análisis de grado, intermediación y cercanía.

	*ngPart_ 8 (Q=0.653)	*ngPart_ 9 (Q=0.659)	*ngPart_1 0 (Q=0.665)	Degree	Betweenness s	Closenes s
Juan Carlos Aparicio Pérez	1	1	1	3	556,53302	402
Ministerio de Fomento y Obras Públicas	1	1	1	6	533,892029	555
Ministerio de Trabajo y Seguridad	1	1	1	4	490,088989	445

Social						
Adolfo Menéndez Menéndez	1	1	1	3	371,148987	506
Ministerio de Hacienda	1	1	1	4	349,362	537
Juan Miguel Villar Mir	1	1	1	4	284,325989	496
Maria De Los Angeles Amador Millan	1	1	1	2	113	666
Dionisio Martínez Martínez	1	1	1	2	93,8700027	534
Ignacio Benjumea Cabeza De Vaca	1	1	1	2	84,5790024	512
Vicepresidencia	1	1	1	2	0,25	607
Pedro José López Jiménez	1	1	1	1	0	668
Antonio Llardén Carratala	1	1	1	1	0	668
Junta de Castilla y Leon	1	1	1	1	0	515
Ministerio de Defensa	1	1	1	1	0	619
Ministerio de Sanidad	1	1	1	1	0	779
María Teresa Costa Campi	2	2	2	3	759	412
Generalitat de Catalunya	2	2	2	3	444	517
Joan Hortalá I Arau	2	2	2	2	113	628
Carlos Losada Marrodán	2	2	2	2	113	628
Comisión Nacional de la Energía	2	2	2	2	113	523
Carmen Gómez De Barreda Tous						
De Monsalve	2	2	2	1	0	636
Parlament de Catalunya	2	2	2	1	0	741
Cuerpo Superior Autonómico	2	2	2	1	0	741
Cortes generales	3	3	3	17	4038,65991	313
Marcelino Oreja Aguirre	3	3	3	5	681,057983	390
Parlamento Europeo	3	3	3	4	654,46698	489
José Pedro Pérez-Llorca	3	3	3	5	594,724976	392
Abel Matutes Juan	3	3	3	3	376,342987	400
Cuerpo Diplomático	3	3	3	4	347,028015	481
Josep Piqué Camps	3	3	3	4	284,325989	400
Ministerio Asuntos Exteriores	3	3	3	5	265,423004	439
Miquel Roca I Junyent	3	3	3	2	113	424
Isabel Tocino Biscarolasaga	3	3	3	2	113	424
Felipe González Márquez	3	3	3	2	113	424
José Fernando Almansa Moreno-Barreda	3	3	3	2	113	592
José Antonio Segurado García	3	3	3	1	0	426
Marcelino Oreja Arburúa	3	3	3	1	0	602
Santiago Martínez Lage	3	3	3	1	0	594
Ayuntamiento de Barcelona	3	3	3	1	0	537
Casa del Rey	3	3	3	1	0	705
Presidencia del Gobierno	3	3	3	1	0	537
Ministerio de Medio Ambiente	3	3	3	1	0	537
Ministerio de Ciencia y tecnología	3	3	3	1	0	513
Comisión Europea	3	3	3	1	0	503
Cuerpo de abogados del Estado	4	4	4	15	1564,92798	421

José Luis Del Valle Pérez	4	4	4	3	1050,91101	376
Ministerio de Administración Territorial	4	4	4	3	151,591995	457
Rodrigo Echenique Gordillo	4	4	4	2	113	532
Pablo Isla Alvarez De Tejera	4	4	4	2	67,2139969	514
José Maldonado Ramos	4	4	4	2	57,9350014	508
Ricardo Fornesa Ribó	4	4	4	1	0	534
Mónica López-Monís Gallego	4	4	4	1	0	534
Pedro Guerrero Guerrero	4	4	4	1	0	534
Rafael Mateu De Ros Cerezo	4	4	4	1	0	534
Catalina Miñarro Brugarolas	4	4	4	1	0	534
Alfredo Parra García – Moliner	4	4	4	1	0	534
Luis Suarez De Lezo Mantilla	4	4	4	1	0	534
Ministerio de la Gobernación	4	4	4	1	0	645
Cuerpo de TC y Economistas del Estado	5	5	5	11	716,906982	479
José Folgado Blanco	5	5	5	3	490,625	388
José Ramón Álvarez Rendueles	5	5	5	5	468,213013	492
Luis Carlos Croissier Batista	5	5	5	5	462,752014	392
Ministerio de Industria	5	5	5	7	434,613007	459
Ministerio de Economía	5	5	5	6	397,925995	441
Instituto Nacional de Industria	5	5	5	6	326,265015	451
Ministerio de la Presidencia	5	5	5	4	316,946014	453
Carlos Espinosa De Los Monteros						
Bernaldo De Quirós	5	5	5	3	219,050003	474
Paloma Sendin De Caceres	5	5	5	3	185,009003	512
Matías Rodríguez Inciarte	5	5	5	4	182,167007	484
Álvaro Rengifo Abbad	5	5	5	2	49,3520012	508
Manuel Conthe Gutiérrez	5	5	5	3	43,5740013	524
Comisión Nacional de Mercado de Valores	5	5	5	2	42,1290016	477
Ramón Pérez Simarro	5	5	5	2	9,68799973	548
Guillermo De La Dehesa Romero	5	5	5	2	8,59700012	530
Rafael Marquez Osorio	5	5	5	2	8,59700012	530
José Luis Feito Higuera	5	5	5	1	0	592
José Fernando Sánchez-Junco Mans	5	5	5	1	0	572
Paulina Beato Blanco	5	5	5	1	0	592
Juan Miguel Antoñanzas Pérez-Egea	5	5	5	1	0	564
Banco de España	5	5	5	1	0	605
Instituto de Desarrollo Económico	5	5	5	1	0	605
Consejo de Seguridad Nuclear	5	5	5	1	0	625
Cuerpo de Adm. Civiles del Estado	5	5	5	1	0	505
Miguel Boyer Salvador	4	6	6	5	540,562988	394
Ángel Jesús Acebes Paniagua	4	6	6	4	369,941986	412
Concepción Ordíz Fuertes	4	6	6	3	227,406998	490

Sociedad Estatal de Participaciones Industriales	4	6	6	3	186,102997	537
Federico Ferrer Delso	4	6	6	2	155,679993	542
Ministerio de Justicia	4	6	6	3	125,821999	469
Ministerio de Economía y Hacienda	4	6	6	2	85,8460007	463
Cuerpo Funcionarios Banco de España	4	6	6	2	85,6969986	499
Francisco Ruiz Jiménez	4	6	6	2	31,7870007	538
María José García Beato	4	6	6	2	29,941	526
Instituto Nacional de Hidrocarburos	4	6	6	2	29,2269993	497
Óscar Fanjul Martín	4	6	6	2	13,5690002	560
Ministerio de Interior	4	6	6	1	0	525
Ministerio de Administraciones públicas	4	6	6	1	0	525
José Cruz Pérez Lapazaran	6	7	7	4	552	416
Gobierno de Navarra	6	7	7	3	225	525
Juan Franco Pueyo	6	7	7	1	0	638
José María Aracama Yoldi	6	7	7	1	0	638
Parlamento de Navarra	6	7	7	1	0	529
Cuerpo de funcionarios de Ministerio	6	7	7	1	0	529
Cuerpo de inspectores de Hacienda	3	3	8	5	385,82901	477
Heribert Padrol Munté	3	3	8	2	353,131012	412
Manuel Lagares Gómez-Abascal	3	3	8	1	0	590
Esteban Tejera Montalvo	3	3	8	1	0	590
Miguel Ángel Lasheras Merino	7	8	9	3	158,059006	536
Comisión Nacional del Sistema Eléctrico	7	8	9	1	0	649
Josu Jon Imaz San Miguel	8	9	10	3	441	594
Gobierno Vasco	8	9	10	3	168,5	703
Parlamento Vasco	8	9	10	2	55,5	705
Mario Fernández Peláez	8	9	10	2	1	814
Pedro Luis Uriarte Santamarina	8	9	10	1	0	816

Nota: Aplicación de algoritmo de Girvan-Newman para el análisis de comunidades. Ordenado según grado de intermediación y comunidad ($t=10$). Partición elegida según criterio de máxima diferenciación (mayor valor Q, $t=10$).

ANEXO B. Accionistas de empresas del Ibex35

Tabla 27:

Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 1991

	ACE	ACX	AGR	ALB	ASL	BBV	BKT	BTO	CEN	CEP	CRU	CTG	CYM	DRC	ECR	ELE	FEC	FOC	HHU	HID	HIS	IBE	MAP	POP	REP	SAN	SEV	TAB	TEF	UNF	URA	URB	VAL	VOR	VIS	
Consejeros					9,22		0,0113793	5,33	4,544	0,04954449									19						38,7											
Banco Español de Crédito		27,47	7,17																																	
Banca March				30,15																												34,94				
Banco Central											13,5				23,5																					
Banco Hispano Americano																																		27,62		
Banco Bilbao Vizcaya																							5,25				9,27									
Caja Postal (Estado)																														1,4						
Caja de Ahor	48,71																																			
Chase Manhattan Bank																							6,92											6,4		
Casimiro Molina Ribot																									5,3											
Corporación Industrial y financiera de I			50,24																														24,95			
Dirección General de Patrimonio																														32,28						
Cumagh Resources Inc.																																				
Endesa																	40										33,24				6,7					
Estado Español																													52,36							
Emilio Botín-Sanz de Santuola y López																										2,29										
EUR S.A.													16,52																							
Kopolowitz (Construcciones y contratas S.A.)																			51,66																	
Fundación Marcelino Botín																																				
General de participaciones S.A. (FOCSA)																																			32,80%	
Grupo Torres S.A.																38,6																				
Grupo Masaveu																				5,12																
Gubel S.A.																																				
Mario Caprille y Joaquín Casasús (Hisa S.A.)																																				
Herberto Gul Beltramo (consejero)																																				
Iberdrola																		11,32																		
Inmobiliaria Industrial y Urbana S.A.																2,18																				
Instituto Nacional de Industria																	75,59																			
Instituto Nacional de Hidrocarburos																																				
International Saint-Gobain												66,4															66,5									
Mapfre Mutualidad																								50,42												
Lafarge-Coppé					40,00																															
Mario Conde								2,12																												
Mesa Redonda S.L.																18,75																				
Namroff Asset Inc (autocarters)								2,026																												
Naturin-werk Becker % Co																																				5
BP España S.A.																																				
Promociones y Valores S.A.																																				
Repsol													30,35																							
SNEA (Société General ELF) Aquitaine											20,5																									
Sindicatura de Accionistas del BPE																																				
Vicasa												4,94																								
Otros						Nadie posee más del 5%			Nadie posee más del 5%											47,31		Nadie más posee más del 5%						47,64		Nadie más posee más del 5%			Resto con menos de 3% d falta saber e			

Tabla 28: Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2000

	ACE	ACR	ACS	ACX	AGS	ALB	ALT	ANA	AMA*	BBVA	BKT	CAN	CRF	CTG	DRC	ELE	FCC	FER	IBE	IDR	POP	PRS	REE	REP	SCH	SGC	SOL	TEF	TPI	TPZ	TRR	TUB	UNF	VAL	ZE
Air France									36																										
Alicia Koplowitz				6,5																															
Allianz AG																									5,4										
Arbed España BV		35																																	
B-1998 S.L. (Koplowitz y Grupo Vivendi)																	57																		
Banca March			24			25																													
Banco Santander Central Hispano S.A.															20											1							10	26	
Banco Zaragozano																				4															
BBVA		6,5		14						1						2,3			9						9,8		10						1,3		
BIDASOA BV																																	2,64		
Bilbao Bizkaia Kutxa																									7,5										
BITONCE, S.L., CARBAL, S.A. y UNIBALL, S.L. (Pedro Ballvé Lantero)																														5,4					
Caixa Catalunya		7,6																																	
Caja Asturias																																			
Caja Galicia												11																							5
Caja Madrid																5					11						4								
Canal Plus, S.A. (Francia)																											20								
Carrefour Nederland, B.V.														42																					
Carrefour, S.A.														25																					
Cartival S.A.											8,3																								
CEI citicorp Holdings																													1,5						
Chase Manhattan Bank			5,1																						5,8						25			5,5	
Citibank																																	10.07		
CMG Group																																	2,9		
Commerzbank A.G																									2,3										
Corporacion Financiera Alba																										13									
Corporación Gestamp S.L.		6,7																																	
Corporación IMAC BV		13																																	
Electrabel													10																						
Eliás Masaveu del Campo											5																								
ENDESA					12												1							10											
Alicia Koplowitz (Feyman Capital S.L.)			5																																
Fibelpar S.A.																		10																	
Florentino Perez		8,7																																	
Fundación BBVA										0																									
Fundación Marcelino Botín																																			
Grupo Entrecanales S.A.								57																											
Grupo Txu												19																							
Henderson Investors Limited																																			
Hidroeléctrica del Cantábrico																								10										18	
Hispanmarket S.A. (Bankinter)																											4								
HISUSA (Lyonnaise des eaux y Caixa Holdi	10				48																														
Hoteles Mallorquines (Grupo Familiar Gabriel Escarrer Julià)																																			
Hypo-und Vereinsbank																																			
Iberia Línea Aereas S.A.									28																										
La Caixa (Caixa holding)		29			1										26	4,3									10								1,1		
Lufthansa									28																										
Ninguno mayor al 10%							100																											100	
Ninguno mayor al 5%										100																									
Nisshin Steel Co.			12																																
Pemex																																			
Portman Baela, S.L.																		18																	
Profesa Investment B.V.																	40																		
Promotora de Informaciones S.A. (Familia Polanco)																																			
Promotora de Publicaciones S.L. (Familia Polanco)																							45												
Repinves																																			
Repsol														47																					
SEPI																3																			
SOCIEDADE GESTORA DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS, S.A.																																			
Suez Lyonnaise des Eaux			1,5																																
Telefonica																													1	60			35.73		
Thales																					11														
Timón S.A.																						20													
Unión Fenosa																								10										1	

Tabla 29: Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2010

[illegible]

Tabla 30. Matriz de accionistas significativos y empresas del Ibex35 en 2013

	ABE	ANA	ACS	AMS	ACX	POP	SAB	SAN	BKIA	BKT	BBVA	BME	CABK	DIA	EBR	ENG	FCC	FER	GAM	GAS	GRI	IAG	IBE	ITX	IDR	JAZ	MAP	TLS	OHL	REE	REP	SCYR 15,9	TRR	TEF	VIS	
ACCION CONCERTADA																																				
ACS S.A.																							5,645													
AIR FRANCE/KLM																																				
ALBERTO ALCOCER TORRA			3,9	5,044																																
ALICIA KOPLOWITZ			3,66																																	
AMANCIO ORTEGA						10,99																														
AMERIPRISE FINANCIAL, INC																									59,29										3,01	
APG ALGEMENE PENSIOEN																																				3,03
BBVA																																				
BFA																																				
BLACKROCK INC.																																				6,89
BLUE PARTNERS, S.R.L																																				3,1
BAILLIE GIFFORD & CO																																				3,89
CACEIS BANK																																				
CAUSEWAY CAPITAL MANAGEMENT LLC																																				
CAIXABANK																																				
LA CAIXA																																				5
CAPITAL RESEARCH AND MANAGEMENT COMPANY																																				5,43
CASA GRANDE DE CARTAGENA																																				
CHASE NOMINEES LTD																																				
CERVINIA EUROPE																																				
CAISSE FEDERATIVE DU																																				
CORPORACIÓN FINANCIERA ALBA																																				
CLEARSTREAM BANKING																																				
EC NOMINEES LTD																																				
Familia Grifols DERIA, S.A.																																				
DIMENSIONAL FUND ADVISORS LP																																				
DISA CORPORACIÓN PETROLIFERA, S.A.																																				
DELTA LLOYD N.V.																																				
Familia Entrecanales																																				
ENTREAZCA, BV Grachten																																				
55,23																																				
ESTHER KOPLOWITZ																																				
EUROPACIFIC GROWTH FUND																																				
FIL LIMITED																																				
FINARPISA, S.A.																																				
FMR LLC																																				
FIDELITY INTERNATIONAL LTD																																				
FIRST EAGLE																																				
FUNDACIÓN MAPFRE																																				
GOVERNMENT OF SINGAPORE																																				
GAVIN MATTHEW MORRIS																																				
GRUPO EMPRESARIAL FUERTES, S.L																																				
GUARANTY NOMINEES																																				
HSBC																																				
IBERDROLA																																				
INVERSIONES VESÁN S.A.																																				
INVERSCO LTD																																				
IBEROSTAR																																				
JOSÉ LLADO FERNÁNDEZ-URRUTIA																																				
5,61																																				
JAI ME GILINSKI BACAL																																				
5,03																																				
JUAN-MIGUEL VILLAR MIR																																				
18,94																																				
JAI ME BOTIN-SANZ DE SAUTUOLA Y GARCÍA DE LOS RÍOS																																				
22,94																																				
JOSÉ DEL PILAR MORENO CARRETERO																																				
61,06																																				
JOSÉ LUIS GÓMEZ-TRENOR FOS																																				
5,1																																				
JOSÉ MANUEL																																				
8,42%																																				
KARLOVY, S.L.																																				
0,002																																				
KUTXABANK S.A.																																				
4,006																																				
LANSDOWNE DEVELOPED MARKETS MASTER FUND LTD																																				
1,154																																				
LEOPOLDO FERNÁNDEZ PUJALS																																				
LEGAL AND GENERAL GROUP PLC																																				
3,263																																				
LOLLAND S.A.																																				
4																																				
LUFTHANSA PENSION TRUST EV																																				
4																																				

ANEXO C. Red de consejeros de empresa. Afiliación a poderes y ramas del Estado e Indicadores de centralidad

Tabla 31:

Red de empresas y consejeros en 1991. Indicadores de cercanía, intermediación y grado.

	*Mode	Círculos_comp	Nivel_6	Degree	Betweenness	Closeness
TEF	2	100	100	23	35469,66	58147
CEN	2	100	100	20	21286,03	58273
UNF	2	100	100	29	20301,38	58403
BTO	2	100	100	17	20230,85	58251
TAB	2	100	100	20	19792,50	58755
Luis Alcaide de la Rosa	1	6	4	2	19332,00	58450
HIS	2	100	100	16	17235,05	58415
Epifanio Ridruejo Brieva	1	0	0	3	16082,05	58206
FEC	2	100	100	19	14415,10	58811
BBV	2	100	100	33	13510,38	58551
IBE	2	100	100	12	12991,94	58299
SEV	2	100	100	19	12405,16	58539
Claudio Boada						
Villalonga	1	2	4	3	11374,35	58280
Arturo Romani Biescas	1	1	1	3	11130,87	58252
Luis Coronel de Palma	1	7	4	3	10147,86	58332
CEP	2	100	100	14	9858,15	58647
Jaime Urquijo y Chacón	1	0	0	2	8871,00	59118
URA	2	100	100	8	8869,50	59463
CRI	2	100	100	11	8518,10	58601
Gregorio Martín						
Rodríguez	1	0	0	2	7840,00	59182
Enrique Prada						
Rodríguez-Viforcós	1	0	0	2	7652,06	58428
MAP	2	100	100	20	7638,00	59555
AGR	2	100	100	9	7455,48	58745
ACE	2	100	100	15	7400,54	58841
Rafael Miranda Robledo	1	0	0	2	7367,85	58694
CTG	2	100	100	12	7143,69	59109
José Vilarasau Salat	1	1	4	2	6972,51	58494
Ricardo Gómez-Acebo y						
Duque de Estrada	1	0	0	2	6916,89	58342
Íñigo de Oriol Ybarra	1	2	1	2	6715,00	58676
Pedro Masaveu Peterson	1	0	0	2	6715,00	58628
ASL	2	100	100	17	6456,00	59055
HID	2	100	100	17	6456,00	59007
Eduardo Serra Rexach	1	9	1	2	6336,00	59842
José María Concejo	1	1	4	2	6098,83	58444

Álvarez						
CYM	2	100	100	16	6060,00	60223
Antonio de Hoyos						
González	1	0	0	2	5955,00	58796
VAL	2	100	100	15	5663,00	59179
Pedro Durán Farell	1	0	0	2	5155,49	58762
Luis Magaña Martínez	1	2	1	2	5132,96	58790
URB	2	100	100	15	5002,11	58635
VDR	2	100	100	12	4983,76	59361
FOC	2	100	100	11	4716,17	59283
José María Aguirre						
González	1	2	3	3	4482,96	58866
Marcelino Oreja Aguirre	1	4	1	2	4365,32	59090
Rafael Cabello de Alba y						
Gracia	1	1	1	2	4248,00	58954
ACX	2	100	100	11	3999,38	59137
Alfredo Lafita Pardo	1	0	0	2	3963,50	59144
ALB	2	100	100	11	3864,00	59489
Demetrio Carceller coll	1	0	0	2	3169,96	58828
Mario Conde Conde	1	1	5	2	3116,68	58404
Javier Gil de Biedma y						
Vega de Seoane	1	0	0	2	3004,16	58472
DRC	2	100	100	10	2988,95	58943
Juan Belloso Garrido	1	2	4	2	2979,23	58476
Luis de Ussía y Gavaldá	1	0	0	2	2870,55	58398
Guzman Solana Gómez	1	2	4	2	2835,00	59506
ECR	2	100	100	21	2783,33	226844
Vicente Figaredo de la						
Mora	1	0	0	2	2710,16	58580
Luis Ducasse Gutierrez	1	1	1	2	2710,16	58580
José Javier Gúrpide						
Huarte	1	0	0	2	2518,89	58596
REP	2	100	100	7	2451,00	59905
Tomás Parejo Camacho	1	0	0	2	2446,35	58664
Ernesto Ventos Ravetllat	1	0	0	2	1933,31	58892
POP	2	100	100	28	1917,00	226902
Carlos Pérez de Bricio						
Olariaga	1	2	1	2	1710,68	58994
José Lladó y Fernández						
Urrutia	1	5	1	2	1667,84	58564
José Aureliano Recio						
Arias	1	4	2	2	1667,84	58564
Fernando de Ybarra y						
López-Dóriga	1	0	0	2	1667,84	58564
Ángel Cocóstegui						
Guraya	1	0	0	2	1667,84	58564
Alfonso Escámez López	1	0	0	2	1665,52	58566
Fernado Abril Martorell	1	5	1	2	1665,52	58566

Manuel Garí de Arana	1	0	0	2	1665,52	58566
Miguel Boyer Salvador	1	4	1	2	1648,86	59450
José María Catá Virgili	1	0	0	2	1596,00	226872
Josep Manuel Basañez Villaluenga	1	3	2	2	1353,80	59030
Enrique Alcántara-García Irazoqui	1	1	5	2	1353,80	59030
SAN	2	100	100	20	1288,83	226930
HHU	2	100	100	14	1014,00	226958
Manuel Guasch Mollins	1	6	1	2	994,00	226900
Antonio Saez de Montagut Aritio	1	0	0	2	794,22	58636
Rafael Pérez Escolar	1	0	0	2	794,22	58636
Emilio Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	1	0	0	3	694,75	226884
Joaquín Chapaprieta Ornstein	1	0	0	3	694,75	226884
S.A.R. Carlos de Borbón	1	14	1	2	450,05	59040
Dos Sicilias	1	0	0	2	450,05	59040
Luis Reig Albiol	1	0	0	2	246,50	59852
Pablo Valbona Vadell	2	100	100	6	231,83	226958
BKT	2	100	100	13	78,00	264160
ELE	2	100	100	7	21,00	267280
VIS	2	100	100	7	21,00	267280
Jaime Botín-Sanz de Sautuola y García de los Ríos	1	0	0	2	12,75	227008
Juan Secades González-Camino	1	0	0	2	12,75	227008

Nota: Ordenados según valor de intermediación. Consejeros según círculo político de pertenencia y nivel de poder político

Tabla 32:

Red de empresas y consejeros en 2000. Indicadores de cercanía, intermediación y grado

	Círculo	Nivel	*Mode	Degree	Betweenness
TEF	100	17	2	20	34777,2305
SCH	100	17	2	24	31721,9473
Pedro José Ballvé Lantero	0	0	1	3	21458,7617
BBVA	100	17	2	13	19172,3066
ALB	100	17	2	11	19098,4355
Isidro Fainé Casas	0	0	1	5	17414,8066
ACS	100	17	2	11	17071,1973
SGC	100	17	2	20	16686,2148
Manuel Soto Serrano	0	0	1	3	16385,959

ACE	100	17	2	15	14922,207
ELE	100	17	2	15	14094,5713
Rafael Miranda Robredo	0	0	1	3	11611,4551
Pedro Luis Uriarte Santamarina	13	2	1	2	11525,0947
AGS	100	17	2	14	11442,5371
ACX	100	17	2	11	11392,1719
Carlos March Delgado	0	0	1	2	10109,2891
José María Catá Virgili	0	0	1	2	10050
REP	100	17	2	15	9991,86621
POP	100	17	2	25	9948
ALT	100	17	2	18	9877,27441
UNF	100	17	2	24	9720,72461
Fernando De Ybarra Y López-Dóriga	0	0	1	2	8910
Gervasio Collar Zabaleta	0	0	1	2	8877,6377
IBE	100	17	2	22	8736
IDR	100	17	2	16	8630,52344
José María Mas Millet	0	0	1	3	8586,5127
Elias Masaveu Alonso Del Campo	0	0	1	3	8016,33984
Rodolfo Martín Villa	5	1	1	2	7916,01514
TUB	100	17	2	10	7868
Antonio Brufao Niubó	0	0	1	4	7647,41797
Marcelino Oreja Aguirre	8	1	1	2	7362
CAN	100	17	2	8	7229,25488
FCC	100	17	2	18	7106
José María Aguirre González	7	3	1	2	6981,15088
PRS	100	17	2	21	6701
REE	100	17	2	12	6470,00391
TPZ	100	17	2	13	5940,35205
FER	100	17	2	11	5140,61182
Cesar Alierta Izuel	0	0	1	2	5052,14111
Fernando Mayans Altaba	0	0	1	2	4980
Oscar Fanjul Martín	4	1	1	2	4848,56201
VAL	100	17	2	13	4731,90479
CRF	100	17	2	12	4631
Emilio De Ybarra Y Churruca	0	0	1	2	4561,7832
Pablo Vallbona Vadell	0	0	1	2	4460,7959
Isidro Fernández Barreiro	0	0	1	2	4460,7959
Santiago Foncillas Casaus	5	5	1	2	4359,01514
Alfredo Lafita Pardo	0	0	1	2	4170
Alejandro Echevarría Busquet	0	0	1	2	4170
TRR	100	17	2	12	4056,26904
ANA	100	17	2	10	3798
ZEL	100	17	2	10	3798
Gonzalo Hinojosa Fernandez De Angulo	0	0	1	2	3581,90601
Manuel Azpilicueta Ferrer	4	1	1	2	3450,28589
CTG	100	17	2	8	3356,55005

Manuel Pizarro Moreno	5	4	1	2	3352
Alfonso Cortina De Alcocer	0	0	1	2	3129,19507
DRC	100	17	2	8	2961
José María Amusátegui De La Cierva	4	4	1	2	2907,87598
Antonio Basagoiti García-Tuñón	0	0	1	2	2907,87598
José Fernandez Olano	0	0	1	2	2789,06299
Victoriano Reinoso Y Reino	0	0	1	2	2640,948
BKT	100	17	2	9	2579
Pablo Isla Álvarez De Tejera	5	4	1	2	1964,48901
TPI	100	17	2	8	1818,83398
Guillermo De La Dehesa Romero	2	1	1	2	1720,01697
Fernando Abril-Martorell Hernández	0	0	1	3	1484,07996
Alberto Cortina De Alcocer	0	0	1	3	1484,07996
Jesús De Polanco Gutiérrez	0	0	1	2	1380,39197
Juan Luis Cebrián Echarri	0	0	1	2	1380,39197
Gregorio Marañón Y Bertrán De Lis	0	0	1	2	1380,39197
Ramón Mendoza Fontela	0	0	1	2	1380,39197
Francisco Pérez González	0	0	1	2	1380,39197
Jaime Botín-Sanz De Sautuola Y Garcia					
De Los Rios	0	0	1	2	882,216003
Emilio Botín-Sanz De Sautuola Y Garcia					
De Los Rios	0	0	1	2	882,216003
Ramón Blanco Balín	3	5	1	2	711,039978
Emilio Novela Berlín	0	0	1	2	708,893005
Enrique Colominas Vila	0	0	1	2	631,599976
Jean-Louis Chaussade	0	0	1	2	631,599976
Manuel Raventós Negra	0	0	1	2	631,599976
Ignacio Larracoechea Jausoro	0	0	1	2	446,518005
AMS	100	17	2	13	78
SOL	100	17	2	12	66
ACR	100	17	2	8	28

Nota: Ordenados según valor de intermediación. Consejeros según círculo político de pertenencia y nivel de poder político.

Tabla 33:

Red de empresas y consejeros en 2010. Indicadores de cercanía, intermediación y grado.

Label	*Mode	6Nivel	Círculo político	Degree	Betweenness	Closeness
ACS	2	8	26	19	28833,0371	34088
Isidre Fainé Casas	1	1	1	5	26257,7227	34058
REPSOL	2	8	26	16	24961,6309	34042
TELEFÓNICA	2	8	26	17	24788,0391	34192
IBERIA	2	8	26	14	20254,1465	34626
SANTANDER	2	8	26	20	20220,3809	34438
Javier Echenique Landiribar	1	1	1	3	20188,4063	34026
INDRA	2	8	26	14	17059,5098	34360
BANCO SABADELL	2	8	26	15	15322,4648	34278

Cesar Alierta Izuel	1	1	1	2	14389,3193	34486
ACERINOX	2	8	26	15	13079,207	34498
MEDIASET	2	8	26	15	12331,9072	34718
ABERTIS	2	8	26	19	11002,8086	34212
BANESTO	2	8	26	14	10395,249	34562
ENAGAS	2	8	26	16	10266,6201	34882
INDITEX	2	8	26	9	10068,752	34528
Ángel Durández Adeva	1	1	1	2	9502,57813	34380
Maria Teresa Garcia-						
Milà I Lloveras	1	1	1	2	9418,05176	34606
Rodrigo De Rato Y Figaredo	1	3	5	2	9062	34996
MAPRFE	2	8	26	23	8921	35368
Manuel Soto Serrano	1	1	1	2	8862,4248	34490
TÉCNICAS REUNIDAS	2	8	26	10	8382,25293	34796
GAS NATURAL	2	8	26	17	8332,73047	34330
Santos Martínez-Conde Gutierrez-						
Barquin	1	1	1	2	8034,80908	34370
EBROFOODS	2	8	26	13	7897,88184	34494
IBERDROLA	2	8	26	14	7632,23486	35104
Pablo Isla Álvarez De Tejera	1	4	2	2	7169,17822	34408
Fernando De Asua Alvarez	1	1	1	2	7031,55713	34732
Helena Revoredo Delveccio	1	1	1	2	6800	35100
Braulio Medel Cámara	1	6	8	2	6642,77002	34826
Javier Gómez Navarro Navarrete	1	3	17	2	6554	34784
BANCO POPULAR	2	8	26	17	6536	35484
Jose Alvaro Cuervo Garcia	1	1	1	2	6416	34472
FERROVIAL	2	8	26	12	6302,34619	34798
Belén Romana García	1	4	5	2	6196,72607	34594
BME	2	8	26	16	6135	34858
Javier Monzon De Caceres	1	1	1	2	6126,69189	34288
Juan March De La Lastra	1	1	1	2	6126,69189	34288
ENDESA	2	8	26	9	5516,13477	34764
IBERDROLA RENOVABLES	2	8	26	15	5417,94482	35492
CRITERIA CAIXACORP	2	8	26	17	5415,48486	34442
Demetrio Carceller Arce	1	1	1	3	5373,34424	34506
Francisco Luzón López	1	1	1	2	5344,72705	34578
ABENGOA	2	8	26	15	5330,5	35402
Guillermo De La Dehesa Romero	1	3	5	2	5252	34828
Miquel Roca I Junyent	1	6	11	2	5200,41797	34426
AMADEUS	2	8	26	13	4926	35220
Alberto Terol Esteban	1	1	1	2	4860	34752
SACYR	2	8	26	14	4623,30615	34656
ACCIONA	2	8	26	13	4521,5	35312
OBRASCON HUARTE LAIN	2	8	26	12	4521	35146
Leopoldo Del Pino Y Calvo-						
Sotelo	1	1	1	2	4060,47998	34682
GAMESA	2	8	26	10	4030,86304	34984

Florentino Perez Rodriguez	1	6	4	2	3630,32007	34238
Pablo Vallbona Vadell	1	1	1	2	3630,32007	34238
Carlos Egea Krauel	1	1	1	2	3623,16895	35268
Luis Lada Díaz	1	1	1	2	3524,75195	34708
Antonio Basagoiti García Tuñón	1	1	1	2	3434,25903	34640
Matías Rodríguez Inciarte	1	3	5	2	3434,25903	34640
Rafael Del Pino Calvo-Sotelo	1	1	1	2	3206,68311	34792
Felipe Benjumea Llorente	1	1	1	2	2814	35014
José B. Tercerio Lomb	1	1	1	2	2814	35014
Sol Daurella Comadrán	1	1	1	2	2606,84595	34552
Carlos Espinosa De Los Monteros						
Bernaldo De Quiros	1	4	3	2	2424	34920
Juan Manuel Urgoiti López Ocana	1	1	1	2	2424	34920
José Ignacio Sánchez Galán	1	1	1	2	2091,78906	35490
José Luis Olivas Martínez	1	6	22	2	1802,03601	35132
Juan María Nin Génova	1	1	1	3	1688,05103	34354
Alejandro Echevarría Busquet	1	1	1	2	1656,18994	34836
Borja Prado Eulate	1	1	1	2	1656,18994	34836
Santiago Bergareche Busquet	1	1	1	2	1437,94495	35060
Jose Manuel Loureda Mantiñán	1	1	1	2	1183,90002	34386
Juan Abello Gallo	1	1	1	2	1183,90002	34386
Luis Fernando Del Rivero Asensio	1	1	1	2	1183,90002	34386
Leopoldo Rodés Castañé	1	1	1	2	590,39801	34596
Antonio Brufau Niubo	1	1	1	2	570,870972	34382
Luis Suarez De Lezo Mantilla	1	2	2	2	570,870972	34382
FCC	2	8	26	19	171	224595
Juan Rosell Lastortras	1	1	1	2	165,218994	34718
Salvador Gabarró Serra	1	1	1	2	165,218994	34718
BBVA	2	8	26	12	66	227976
BANKINTER	2	8	26	11	55	228459
RED ELÉCTRICA						
CORPORACIÓN	2	8	26	11	55	228459
GRIFOLS	2	8	26	8	28	229908

Nota: Ordenados según valor de intermediación. Consejeros según círculo político de pertenencia y nivel de poder político.

Tabla 34:

Red de empresas y consejeros en 2013. Indicadores de cercanía, intermediación y grado.

	*Mode	Nivel_6	Circulo	Degree	Betweenness	Closeness
REPSOL	2	8	26	16	23092,6504	50275
Javier Echenique Landiribar	1	1	1	3	22199,4629	50326
TELEFONICA	2	8	26	18	20942,7227	50417
ACS	2	8	26	16	19393,9297	50391
Isidro Faine Casas	1	1	1	4	19264,5293	50328
INDRA	2	8	26	14	16652,2734	50535

BA.SABADELL	2	8	26	14	14821,8936	50539
OHL	2	8	26	12	12557,0391	50697
Santos Martinez-Conde Gutierrez-Barquin	1	1	1	3	12147,5684	50506
IAG	2	8	26	14	10862,5996	50593
ABERTIS	2	8	26	17	10563,2773	50521
ACERINOX	2	8	26	15	9823,19629	50785
BA.SANTANDER	2	8	26	16	9255,07227	51267
Alberto Miguel Terol Esteban	1	1	1	3	9035,10938	50590
ACCIONA	2	8	26	13	8847,24121	50903
Juan Miguel Villar Mir	1	2	2	2	8503,29102	50982
Sol Daurella Comadrán	1	1	1	3	8289,94727	50754
César Alierta Izuel	1	1	1	2	7557,26221	50532
BANKIA	2	8	26	10	6793	51035
Eva Castillo Sanz	1	1	1	2	6754,5	50736
CAIXABANK	2	8	26	18	6704,70313	50605
Luis Lada Diaz	1	1	1	2	6517	50858
GAMESA	2	8	26	10	6300	51183
GAS NATURAL	2	8	26	17	5903,29102	50781
INDITEX	2	8	26	9	5278,95215	50899
María Teresa García-Mila						
Lloveras	1	1	1	2	5205	50870
Angel Durandez Adeva	1	1	1	2	5205	50606
EBROFOODS	2	8	26	13	5172,07178	50999
ENAGAS	2	8	26	15	4963	51203
MEDIASET	2	8	26	15	4963	50939
Braulio Medel Cámara	1	3	20	2	4872	51118
Pablo Isla Alvarez De Tejera	1	6	4	2	4777,26123	50686
IBERDROLA	2	8	26	14	4615	51453
SACYR	2	8	26	14	4425,93408	50817
BME	2	8	26	14	4379,42188	51003
Fernando De Asúa Álvarez	1	1	1	2	4200	51604
Belén Villalonga Morenés	1	1	1	2	4200	51240
Álvaro Cuervo García	1	1	1	2	3947,79712	50724
GRIFOLS CL.A	2	8	26	12	3916	51579
TEC.REUNIDAS	2	8	26	12	3916	51943
AMADEUS	2	8	26	11	3882,23511	51163
Fernando Fernandez Mendez De Andes	1	1	1	2	3861	51374
Santiago Fernandez Valbuena	1	1	1	2	3789	50754
Enrique Dupuy De Lôme Chavarri	1	1	1	2	3770,73291	50878
FERROVIAL	2	8	26	12	3740,5	51053
R.E.C.	2	8	26	11	3565	51715
Tomás García Madrid	1	1	1	2	3482,021	50636
Juan Villar-Mir De Fuentes	1	1	1	2	3482,021	50636
Carlos Espinosa De Los Monteros						
Bernaldo De Quirós	1	1	5	2	3374,28101	50962

Demetrio Carceller Arce	1	1	1	3	3362,81201	50966
José María Aldecoa Sagastasoloa	1	1	1	2	3177	51526
Juan Maria Nin Genova	1	1	1	3	2885,08496	50552
VISCOFAN	2	8	26	9	2860	51871
Monica Oriol Icaza	1	1	1	2	2828,94312	50752
Juan March De La Lastra	1	1	1	2	2676,87305	50564
Javier Monzón De Cáceres	1	1	1	2	2676,87305	50564
Jose Manuel Loureda Mantiñan	1	1	1	2	1884,979	50586
Manuel Manrique Cecilia	1	1	1	2	1884,979	50586
Carlos Colomer Casellas	1	1	1	2	1523,39099	50672
Antonio Brufau Niubo	1	1	1	2	1093,08801	50582
Luis Suarez De Lezo Mantilla	1	4	4	2	1093,08801	50582
Guillermo De La Dehesa Romero	1	2	5	2	885,786011	51418
Rosa María García García	1	1	1	2	688,627991	51118
Juan Rosell Lastortras	1	1	1	2	645,629028	50838
Salvador Gabarró Serra	1	1	1	2	645,629028	50838
Joaquín Ayuso García	1	1	1	2	235,5	51372
FCC	2	8	26	18	153	209234
MAPFRE	2	8	26	18	153	209234
BA.POPULAR	2	8	26	17	136	209700
BBVA	2	8	26	14	91	211098
BANKINTER	2	8	26	10	45	212962
DIA	2	8	26	10	45	212962
JAZZTEL	2	8	26	10	45	212962

Nota: Ordenados según valor de intermediación. Consejeros según círculo político de pertenencia y nivel de poder político.

ANEXO D. Tablas comparativas de los tres periodos

Tabla 35:

Comparativa de indicadores de cohesión para matrices 1-mode de empresas por accionistas y consejeros en los periodos 1991, 2000, 2010 y 2013

	1991			2000			2010			2013		
	Consejeros			Consejeros			Consejeros			Consejeros		
	Consejeros	adE	Accionistas	Consejeros	adE	Accionistas	Consejeros	adE	Accionistas	Consejeros	adE	Accionistas
Densidad	0,087	0,052	0,048	0,094	0,023	0,102	0,081	0,018	0,092	0,074	0,01	0,151
Avg distance	2,915	3,528	1,19	2,847	1,421	1,959	3,002	6	2,597	3,026	1,25	2,157
Transitivity												
Avg Degree	2,971	1,771	1,89	3,2	0,727	3,353	2,74	0,629	3,143	2,514	0,343	5,143
Components	4	12	23	4	21	15	6	24	12	8	29	11
Diameter	7	9	2	6	3	4	6	3	7	7	2	5

Tabla 36:

Indicadores de intermediación y cercanía para consejeros que hayan sido miembros de poderes del Estado. Para matrices de interlocking de empresas del Ibex35 en 1991, 2000, 2010, 2013

		1991		2000		2010		2013	
		Intermediación	Cercanía	Intermediación	Cercanía	Intermediación	Cercanía	Intermediación	Cercanía
Gobierno Nacional-Jefatura Estado	Media	,1660	,0073	,1797	,0061	,1776	,0056	,1548	,0036
	N	48	48	39	39	37	37	33,0000	33,0000
	Desviación	,07058	,01673	,11965	,01787	,12228	,01745	,0960	,0146
Gobierno Local y autonómico	Media	,1700	,0022	,1932	,0120	,2155	,0099	,1681	,0032
	N	9	9	9	9	15	15	14,0000	14,0000
	Desviación	,04950	,00441	,12461	,03592	,15905	,01889	,1029	,0120
Legislativo	Media	,1567	,0100	,1571	,0218	,3434	0,0000	,1351	,0000
	N	3	3	3	3	2	2	2,0000	2,0000
	Desviación	,00577	,01732	,01499	,03769	,25521	0,00000	,0078	,0000
Alta administración-Entes públicos	Media	,2126	,0083	,1785	,0035	,1873	,0090	,1579	,0037
	N	53	53	22	22	15	15	12,0000	12,0000
	Desviación	,13630	,02578	,11370	,00923	,13522	,02041	,1145	,0127
Burócrata	Media	,1891	,0014	,1633	,0024	,2546	,0003	,2482	,0007
	N	22	22	20	20	16	16	14,0000	14,0000
	Desviación	,11464	,00468	,08827	,00916	,18763	,00123	,1801	,0027
Gobiernos extranjeros	Media	,1850	0,0000	,1402	0,0000	,1363	0,0000	,1349	,0000
	N	2	2	3	3	6	6	8,0000	8,0000
	Desviación	,04950	0,00000	,03487	0,00000	,01983	0,00000	,0257	,0000
Total	Media	,1881	,0064	,1753	,0056	,1999	,0055	,2231	,0039
	N	137	137	96	96	91	91	432,0000	432,0000
	Desviación	,10708	,01917	,10771	,01784	,14458	,01597	,1605	,0178

Tabla 37:

Matriz de accionistas referentes a entidades financieras y de inversión extranjeras, y empresas del Ibex35 en 2010

	ACS	AMADEUS	POPULAR	BANKINTER	BBVA	FCC	GAMESA	GRIFOLS	IBERIA	INDRA	MEDIASET	OHL	SACYR	SANTANDER	TELEFÓNICA
ALLIANZ			9,218												
AMERICAN FUNDS INSURANCE SERIES GROWTH FUND								3,004							
BANQUE FEDERATIVE DU CREDIT MUTUEL			5												
Barclays Global Investors					4,45										
BLACKROCK							2								3,884
CAPITAL RESEARCH AND MANAGEMENT COMPANY								10,022							
Chase Nominees Ltd					5,95				7,789					16,69	
CINVEN		13,001													
CREDIT AGRICOLE				24,698											
DEUTSCHE BANK												3,035			
FIDELITY INTERNATIONAL								1,135				2,049			
FMR LLC										10,022	2,487				
GOVERNMENT OF SINGAPORE INVESTMENT CORPORATION		2,101													
SCRANTON ENTERPRISES															
SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS			3,03												
SOUTHEASTERN ASSET MANAGEMENT	5,638														
State Street Bank Trust					7,22									9,52	
Bank of New York Mellon					3,65				8,049					5,05	
THE ROYAL BANK OF SCOTLAND GROUP						3,396									
	5,638	15,102	17,248	24,698	21,27	3,396	2	22,932	15,84	10,022	2,487	5,084	6,429	31,26	3,884

Tabla 38:

Matriz de accionistas referentes a entidades financieras y de inversión extranjeras, y empresas del Ibex35 en 2013

	ABERTIS	ACS	AMADEUS	POPULAR	SABADELL	SANTANDER	BBVA	BME	DIA	ENAGAS	FERROVIAL	GAMESA	GAS NATURAL	GRIFOLS	IAG	IBERDROLA	INDRA	JAZZTEL	OHL	R.E.C.	REPSOL	SACYR	TEC.REUNIDAS	TELEFONICA	VISCOFAN
AMERIPRISE FINANCIAL, INC																									3,019
APG ALGEMENE PENSIOEN																									3,031
BLACKROCK INC.			5,21		3,01		4,453		3,01		3,004	4,828		7,35	4,487	3,043								3,89	3,14
BLUE PARTNERS, S.R.L									3,986																
BAILLIE GIFFORD & CO									5,002																
CACEIS BANK							3,074																		
CAUSEWAY CAPITAL MANAGEMENT LLC																							5		
CAPITAL RESEARCH AND MANAGEMENT COMPANY														9,98	5,049										
CHASE NOMINEES LTD						7,05	6,561	5,323																	
CERVINIA EUROPE									4,919																
CAISSE FÉDÉRATIVE DU				4,406																					
CLEARSTREAM BANKING						3,49																			
EC NOMINEES LTD						4,57																			
DIMENSIONAL FUND ADVISORS LP												2,944													
DELTA LLOYD N.V.																									3,061
EUROPACIFIC GROWTH FUND																5,261									
FIL LIMITED																1									
FMR LLC																	9,96								
FIDELITY INTERNATIONAL LTD			1,985							1,97											1,066				
FIRST EAGLE																					3,055				
GOVERNMENT OF SINGAPORE			4,925																						
GAVIN MATHEW MORRIS																		2,89							
GUARANTY NOMINEES						3,29																			
HSBC																									
INVESCO LTD																	5,07				3,239				
LANSDOWNE DEVELOPED MARKETS MASTER FUND LTD																1,154									
LEGAL AND GENERAL GROUP PLC																3,263									
LUFTHANSA PENSION TRUST EV			4																						
MARATHON ASSET																									4,93
MFS INVESTMENT MANAGEMENT			5,017																						
NORGES BANK																									
RETAIL OEICS AGGREGATE										1,01		3,295													
SAYGLO HOLDING SL		5,64																							
SCRANTON ENTERPRISES, B.V.															7,58										
SOCIÉTÉ																	4,111								
SONATRACH													4,007												
SOUTHEASTERN											4,805														
STATE STREET BANK & TRUST						9,33	10,875	3,43																	
TAUBE HODSON STONEX PARTNERS LLP																						4,97			
THE CHILDREN INVESTMENT FUND																					3,087				
THE NEW YORK MELLON							5,35	5,028	7,155																

Figura 1:

Gráficos de puntos. Niveles de intermediación y cercanía de consejeros de la red de interlocking vinculados a la adE. 1991, 2000,2010, 2013

